

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический университет»
Институт гуманитарного и социально-экономического образования
Кафедра профессионально-экономического обучения

К ЗАЩИТЕ ДОПУСКАЮ:

Зав. кафедрой

Профессионально-экономического
обучения

Т.К. Руткаускас

« » июня 2016 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Методы анализа и оценки офисной и торговой недвижимости

Исполнитель:

Студент (ка) группы № ГМУ-
403

Соколов Алексей Владимирович

(подпись)

Научный руководитель

Сироткин В.А. доцент к.э.н.,

(подпись)

Консультант методического
раздела

Сироткин В.А. доцент к.э.н.,

(подпись)

Нормоконтролер

Дёмина Ю.В. ст.преподаватель

(подпись)

Екатеринбург 2016

СОДЕРЖАНИЕ

РЕФЕРАТ.....	5
ВВЕДЕНИЕ.....	6
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ.....	8
1.1. Недвижимость как экономическая категория.....	8
1.2. Особенности коммерческой недвижимости как объекта оценки...	11
1.3. Актуальные проблемы исследования рынка офисной и торговой недвижимости.....	21
2. МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РЫНКА ОФИСНОЙ И ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	25
2.1. Анализ рынка офисной недвижимости г. Екатеринбурга.....	25
2.2. Анализ рынка торговой недвижимости г. Екатеринбурга.....	29
2.3. Применение методов доходного подхода для определения рыночной стоимости офисной и торговой недвижимости.....	32
2.4. Особенности применения сравнительного подхода к оценке торговой и офисной недвижимости.....	38
3. РАСЧЕТ СТОИМОСТИ ОФИСА ДВУМЯ ПОДХОДАМИ.....	42
3.1. Применение сравнительного анализа продаж к оценке офиса....	42
3.2. Применение метода прямой капитализации к оценке офиса.....	50
3.3. Обобщение результатов оценки и заключение о рыночной стоимости объекта оценки.....	53
4. РАЗРАБОТКА ЗАДАНИЙ ДЛЯ ТЕМАТИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ ПО ТЕМЕ «ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ».....	55

4.1. Понятие и сущность тематического контроля.....	55
4.2. Проведение тематического контроля.....	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	59
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	61
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	66

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа выполнена на 68 страницах, содержит 7 таблиц, 50 источников литературы, а также 3 приложения.

Ключевые слова: АНАЛИЗ, ДОХОДНЫЙ, КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, СРАВНИТЕЛЬНЫЙ, УПРАВЛЕНИЕ, РАЗРАБОТКА, ЭКОНОМИКА.

Объект исследования – офисная и торговая недвижимость г. Екатеринбурга.

Предмет исследования – методы оценки недвижимости.

Цель работы – Анализ рынка коммерческой недвижимости г. Екатеринбурга.

Основные задачи:

1. Исследование рынка коммерческой недвижимости г. Екатеринбург.
2. Анализ методов оценки коммерческой недвижимости.
3. Разработка оценочной шкалы различных методов.

ВВЕДЕНИЕ

Одним из главных показателей развития страны является состояние рынка недвижимости в целом и его отдельных секторов в частности. В работе сделан акцент на наиболее перспективных видах коммерческой недвижимости: торговой и офисной. Поэтому российский рынок является перспективным для развития коммерческой недвижимости и, несмотря на текущую нестабильную экономико-политическую ситуацию, по-прежнему остается привлекательным для развития девелоперских проектов и сетевых операторов.

Анализом коммерческой недвижимости в свое время занимались такие ученые как Фридман Д., Ордуей Н., Тарасевич Е., Галасюк В.

В первой главе рассмотрены факторы, влияющие на рынок. Рынок аренды коммерческой недвижимости влияет на функционирование сопряженных секторов экономики, в том числе на рынок оптовой и розничной торговли, так как все цены на товары корректируются в зависимости от того места, где осуществляется продажа. В России на ставки аренды оказывают давление внешние факторы, такие как снижение роста ВВП и резкая девальвация рубля в сочетании с выходом большого количества новых предложений.

Также во второй главе представлена характеристика текущего состояния российского рынка коммерческой недвижимости в разрезе таких показателей как структура спроса и предложения, уровень цен, динамика уровня цен, арендная ставка (для коммерческой недвижимости). Источником анализа послужил аналитический отдел УПН, а также на основе журнальных и газетных публикаций (обобщенное мнение экспертов – участников рынка).

Актуальность темы дипломной работы обусловлена тем, что на сегодняшний день появляется все большая необходимость в компетентной и объективной оценке стоимости недвижимости, а институт оценки собственности еще не полностью сформирован, отсутствует информационная

база оценки, профессиональная подготовка оценщиков в России еще не достигла мирового уровня.

Предметом исследования выступила система методов анализа и оценки коммерческой недвижимости.

Объектом – торговая и офисная недвижимость города Екатеринбург.

Цель выпускной квалификационной работы – определение рыночной стоимости офисной недвижимости г. Екатеринбург

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

1. Исследование рынка коммерческой недвижимости г. Екатеринбург.
2. Анализ методов оценки коммерческой недвижимости.
3. Разработка оценочной шкалы различных методов.

1 Теоретические аспекты оценки недвижимости

1.1 Недвижимость как экономическая категория

Необходимость рассмотрения вопроса о понятии «недвижимость» связана с проблемами государственной регистрации прав на него и определяется рядом обстоятельств. Во-первых, решение о том, относится ли данный объект к недвижимому имуществу, всегда должно предшествовать решению других вопросов, подлежащих рассмотрению регистрирующим органом, во-вторых, в литературе по поводу критериев отнесения объекта к недвижимости существуют различные точки зрения [30, с. 10].

В России термин «недвижимое имущество» изначально был введен Петром I в 1714 г. в указе «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах». После этого это понятие широко применялось в дореволюционной России. В своде гражданских законов России «недвижимым имуществом признаются по закону земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги».

После прихода к власти большевиков, частная собственность была отменена, поэтому рынок недвижимости в России практически не развивался и начал восстанавливаться лишь с 1991 г.

С возрождением частной собственности понятие «недвижимое имущество» становится реальным термином.

В современной России формирование рыночных отношений в сфере недвижимости находится в стадии становления, нормативно-правовая база постоянно дополняется и изменяется, и единая терминология применительно к отечественному рынку недвижимости окончательно не выработана. В связи с этим, в первую очередь, необходимо раскрыть содержание «недвижимости» как экономической категории.

В экономической литературе понятие недвижимость определяется разными терминами, такими как «недвижимость», «недвижимое имущество», «недвижимые вещи».

Недвижимое имущество (real estate) – земельный участок (land), включая неотделимые от него дополнения, созданные человеком, в виде зданий, сооружений, многолетних насаждений [32, с. 8].

И собственно недвижимость (real property), включающая недвижимое имущество и совокупность юридических прав, связанных с владением, использованием и распоряжением недвижимым имуществом.

Известный американский экономист Голланд разделял понятия недвижимое имущество и недвижимая собственность. По Голланду недвижимость (недвижимое имущество) – участок территории с принадлежащими ему природными ресурсами (почвой, водой и другими минеральными и растительными ресурсами), а также с принадлежащими ему зданиями и сооружениями [43, с. 25].

Недвижимость как экономическая категория обладает следующими основными признаками, которые позволяют отличить ее от других объектов изучения экономической науки.

1. Стационарность, неподвижность. Признак характеризующийся непосредственной прочной физической связью недвижимости с землей, т.е. невозможность перемещения объекта с места на место без существенных повреждений.

2. Материальность. Недвижимость всегда функционирует в натурально-вещественной форме. Физические характеристики объекта недвижимости включают, например, данные об окружающей среде, неудобствах и опасностях, о его размерах и форме, инфраструктуре, коммунальных услугах, ландшафте, поверхности и подпочвенном слое и т.д. Совокупность этих характеристик определяет полезность объекта, которая и составляет основу стоимости недвижимости. Потеря этих свойств или перенос стоимости в процессе производства происходит постепенно по мере износа.

3. Долговечность. Срок полезного использования объектов недвижимости выше срока полезного использования других товаров. Например, согласно действующим в России строительным нормам и правилам (СНиП) жилые здания в зависимости от материала основных конструкций (фундамента, стен, перекрытий) подразделяются на шесть групп с нормативными сроками службы от 15 до 150 лет. Длительность кругооборота земли при правильном ее использовании бесконечна, а нарушение правильной ее эксплуатации приведет к невосполнимым потерям.

Выделяют следующие типы классификаций:

1. Виды недвижимости по характеру использования:

- жилая: дома, коттеджи, квартиры;
- коммерческая деятельность: отели, офисные помещения, магазины, рестораны, пункты сервиса;
- производственная деятельность: фабрики, заводы;
- сельскохозяйственная деятельность: фермы, сады;
- для специальных целей: школы, церкви, монастыри, больницы, ясли, детские сады, дома престарелых, здания правительственных и административных учреждений.

2. По целям владения:

- для ведения бизнеса;
- для проживания владельца;
- в качестве инвестиций;
- в качестве товарных запасов и НЗП;
- для освоения и развития;
- для потребления истощимых ресурсов.

3. По степени специализации:

- специализированная – которая в силу своего специального характера редко (если вообще продается) на открытом рынке для продолжения ее существующего использования, кроме случаев, когда она реализуется как часть ее использующего бизнеса: нефтеперерабатывающие и химические заводы,

электростанции; собственность с такими конструктивными особенностями, размерами и спецификой, что рынок таких зданий не существует вообще или в данной местности;

- неспециализированная – вся другая недвижимость, на которую существует всеобщий спрос на открытом рынке для использования в существующих или аналогичных целях.

4. По степени готовности к эксплуатации:

- введенные в эксплуатацию;
- требующие реконструкции или капитального ремонта;
- незавершенное строительство.

5. По воспроизводимости в натуральной форме

- не воспроизводимые: земельные участки, месторождения полезных ископаемых;

- воспроизводимые: здания, сооружения, многолетние насаждения.

Наличие различных типов классификации объектов недвижимости необходимо для более тщательного анализа рынка недвижимости в соответствии с группами объектов, объединенных по какому-либо признаку, для углубленного исследования и разработки новых методик, применимых при анализе объектов недвижимости.

1.2 Особенности коммерческой недвижимости как объекта оценки

В западной практике объекты коммерческой недвижимости распределены по четырем основным классам А, В, С и D.

Тем не менее, для российских условий такая классификация недвижимости является слишком обобщенной, и в то же время содержит много полутонов, а существенная часть зданий не может быть отнесена даже к классу D.

Особенной чертой коммерческой недвижимости является ярко выраженная направленность на получение дохода. Традиционным доходом от

коммерческой недвижимости считается получение арендных платежей, т.е. когда источник дохода непосредственно и неразрывно связан с недвижимостью.

Чем выше доходный потенциал оцениваемой коммерческой недвижимости, тем выше ее стоимость. На этом принципе основывается один из ключевых подходов оценки коммерческой недвижимости – доходный.

Если доход генерируется не только от объекта недвижимости (например, от функционирования производственных линий), то в этом случае уместнее говорить об оценке бизнеса. Доход от некоторого бизнеса, размещенного на объекте недвижимости, включает в себя доход, генерируемый собственно объектом недвижимости и прочими активами (движимым имуществом, нематериальными активами и т.д.).

Исходя из реальных способов использования тех или иных помещений объекта оценки, а также альтернативных, более эффективных методов их использования, стоимость может значительно варьироваться. Если на рынке жилой недвижимости в этом плане все просто, квартиру кроме как для проживания или сдачи в аренду для проживания использовать никак нельзя, то с офисами и цехами ситуация обстоит куда более сложно. В процессе оценки подбирается наиболее эффективный способ использования помещений, и фактически производит оценку бизнеса. Результат такой работы может оказаться неожиданностью для владельца оценки, если вдруг окажется, что помещение используется совершенно неэффективно, и потенциально может приносить доход гораздо больший, чем приносит сейчас.

Другая сторона – оценка помещений с уникальными свойствами. К таким свойствам можно отнести дизайнерскую отделку современных офисов на вкус владельца (арендатора). Отделка может стоить больше помещения, но при определении стоимости последнего большой роли не сыграет. В таких случаях процесс оценки несколько усложняется.

В настоящее время рынок недвижимости в России является привлекательным объектом инвестиций. Помимо жилого сектора не менее

важным инвестиционным направлением остается коммерческая недвижимость. С развитием предпринимательской активности растет потребность в помещениях для организации бизнеса, сдача в аренду которых является основным ожидаемым источником дохода при инвестировании в недвижимость. Стоит отметить, что арендные платежи составляют основу экономических взаимоотношений между арендатором и арендодателем, а их размер является наиболее важным звеном при совершении арендных сделок. Вследствие этого при определении и установлении арендных ставок важен анализ факторов, оказывающих влияние на их уровень [46, с. 23].

Одной из важнейших составляющих оценки рынка недвижимости являются принципы и методы ее организации, определяющие соответствие полученных величин реальной стоимости по состоянию на дату определения стоимости объекта оценки.

Оценка производится при совершении сделки с объектом недвижимости, в том числе при совершении сделок купли – продажи, передаче в аренду или залог, страховании, внесении в уставный капитал, для целей налогообложения и т.д. Результатами оценки могут быть разные виды стоимости: рыночная, инвестиционная, ликвидационная, кадастровая.

Эффективная организация оценки рынка недвижимости включает в себя мероприятия по проверке соблюдения при проведении оценки требований законодательства Российской Федерации об оценочной деятельности и договора об оценке, а также достаточности и достоверности используемой информации, обоснованности сделанных допущений, использования конкретных подходов к оценке, согласования или обобщения результатов расчетов стоимости объекта оценки при использовании различных подходов к оценке и методов оценки.

Для определения стоимости недвижимости должны быть исследованы те сегменты рынка, к которым относятся фактическое использование оцениваемого объекта, а также другие виды использования, необходимые для определения его стоимости. При этом необходимо учитывать влияние

социально-экономической обстановки в стране и регионе расположения объекта оценки на рынок оцениваемого объекта, определить сегмент рынка, к которому принадлежит оцениваемый объект, выполнить анализ фактических данных о ценах сделок и предложений с объектами недвижимости из этого сегмента рынка, выполнить анализ основных факторов, влияющих на спрос, предложение и цены сопоставимых объектов недвижимости.

К принципам, связанным с объектами недвижимости, относятся принципы остаточной продуктивности земли, предельной продуктивности (принцип вклада), возрастающей и уменьшающейся доходности, сбалансированности (принцип пропорциональности), оптимальных величин, оптимального разделения имущественных прав.

Принцип остаточной продуктивности заключается в том, что в основе стоимости земли лежит ее остаточная продуктивность (производительность). Любой вид деятельности, как правило, требует наличия четырех составляющих производства: капитала, труда, управления и земли.

Принцип предельной продуктивности, или принцип вклада: в результате инвестиций должен быть получен доход, остающийся после покрытия издержек. Нередко затраты на ремонт квартиры позволяют увеличить ее стоимость, причем в размерах, значительно превышающих затраты на ее ремонт.

Принцип возрастающей и уменьшающейся доходности означает: увеличение капиталовложений в основные составляющие производства обуславливает пропорциональное увеличение темпов роста прибыли лишь до определенного предела, после которого прирост прибыли становится меньше, чем прирост капиталовложений.

Принцип сбалансированности (пропорциональности): составляющие производства (или объекта недвижимости) должны сочетаться между собой в определенной пропорции. Если объемы капитальных вложений превосходят объемы работ в данный период, например, на строительстве объекта, то

происходит «замораживание капитала» и снижение общей эффективности проекта.

Принцип оптимальных величин (оптимальной экономической величины) при сложившихся на рынке недвижимости тенденциях большим спросом пользуется определенная (оптимальная) величина объекта недвижимости данного типа. Хороший участок, который слишком мал или слишком велик, может потерять в стоимости.

Принцип оптимального разделения имущественных прав имущественные права на объект недвижимости следует разделять и соединять таким образом, чтобы увеличить общую стоимость объекта недвижимости. К принципам внешней рыночной среды относятся принципы зависимости, соответствия, спроса и предложения, конкуренции и принцип изменения.

Принцип зависимости (внешнего воздействия) различные факторы внешней среды оказывают влияние на стоимость объекта недвижимости. Основные факторы: местоположение, близость объекта недвижимости к развитой инфраструктуре. Зависимость реализуется в форме связей, которые измеряются затратами времени и денежных средств или расстоянием.

Принцип соответствия заключается в следующем: объект недвижимости, не соответствующий существующим в настоящее время рыночным стандартам (ожиданиям), имеет меньшую стоимость. Например, в настоящее время на рынке недвижимости стоимость «хрущевской» квартиры меньше, чем стоимость квартиры такой же площади в доме, построенном по современным проектам. С принципом соответствия связаны принципы регрессии и прогрессии. Регрессия имеет место, когда участок земли оказывается перегруженным застройкой с учетом условий данного рынка. Например, если дом, обошедшийся в \$ 175 000, построен в квартале, где другие дома стоят от \$ 70 000 до \$ 80 000, то рыночная стоимость более дорогого дома не будет отражать реальные затраты на его сооружение. При прогрессии благодаря высокой стоимости соседних объектов повышается цена оцениваемой собственности.

Принцип спроса и предложения заключается в выявлении взаимосвязи между потребностью в объекте недвижимости и ограниченностью его предложения. Спрос на объект недвижимости обусловлен его полезностью (способностью удовлетворять потребности пользователя) и доступностью, но ограничен платежеспособностью потенциальных потребителей. Чем ниже спрос и выше предложение, тем ниже стоимость, и наоборот. Если на рынке спрос и предложение уравновешены, рыночная стоимость объекта стабилизируется, рыночная цена обычно отражает затраты производства.

Принцип конкуренции. Если предприниматели видят, что на рынке недвижимости извлекаются сверхприбыли, то они стремятся попасть на этот рынок. Обострение конкуренции приводит к росту предложения на рынке. Если спрос при этом не возрастает, цены на объекты недвижимости снижаются и уменьшается прибыль предпринимателей. И, наоборот, при ослаблении конкуренции предложение уменьшается и, если спрос не уменьшается, растут цены на объекты недвижимости и прибыли предпринимателей. Разумная конкуренция стимулирует повышение качества объектов и услуг на рынке недвижимости, избыточная – приводит к снижению прибыли.

Принцип изменения. Изменению подвержены как сам объект недвижимости (например, физическому износу), так и все факторы внешней среды, влияющие на стоимость объекта, упомянутые выше. В процессе эксплуатации недвижимость постепенно изнашивается, изменяются, законодательство объем денежной массы и процентные ставки. Появление новых технологий и социальное поведение создают новый спрос, оказывают влияние демографические изменения и международные события.

Основные ценообразующие параметры, присущие объектам, и их влияние на цену можно разбить на 2 группы: коммерческие и параметрические. К коммерческим параметрам относят объем передаваемых прав, финансовые условия, условия продажи, коммерческая привлекательность. Параметрические факторы рассматривают с точки зрения местоположения объекта, его

конструктивных особенностей, соотношения площади застройки объекта и общей площади земельного участка объекта, и др.

По данным специалистов компании Swiss Realty Group¹, отследить реальные цены сделок сложно, поскольку наличие или отсутствие тех или иных документов может влиять на цену в пределах сотен процентов.

Местоположение объекта. Характеристики района расположения объекта оценки оказывают значительное влияние на стоимость. К характеристикам местоположения относят:

- размещение относительно основных трасс, близость к транспортным развязкам и основным железнодорожным/автомобильным магистралям;
- удобство подъезда;
- окружение объекта (район преимущественно жилой застройки, бизнес-зона, промышленная зона и др.);
- ценовая зона и перспективы развития района расположения объекта.

Расположение внутри квартала. Одним из основных ценообразующих является линия домов: 1-ая линия домов или 2-ая линия домов. Объекты, расположенные во второй линии ценятся дешевле, поскольку являются более трудно находимыми и менее привлекательными с коммерческой точки зрения, например, например, с точки зрения возможности размещения логотипа фирмы или световой рекламы.

Общая площадь. В соответствии с законом убывающей предельной полезности, с увеличением площади объектов недвижимости стоимость 1 кв.м, как правило, уменьшается.

Тип объекта. В текущих рыночных условиях выделяют два основных типа недвижимости: отдельно стоящие здания и встроенные помещения. Различные по типу объекту различаются по стоимости. Наибольшей стоимостью обладают отдельно стоящие здания. Стоимость встроенных помещений при прочих равных условиях ниже. В таблице 1 представлен пример корректировок.

Таблица 1 – Сравнение объекта оценки с аналогами по критериям «степень физического износа здания», «этаж расположения», «наличие отдельного входа», «состояние внутренней отделки помещений», «наличие парковки»

	Объект оценки	Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3	Аналог 4	Аналог 5	Аналог 6	Аналог 7
Факторы								
Этаж расположения	3	3	2	3	3	3	3	2
Итого баллы:	3	3	2	3	3	3	3	2
Максимум, баллы	3	0	1	0	0	0	0	1
Коэффициент значения поправки, %	13							
Поправка, % за 1 балл	4,17							
Итоговая корректировка		0	4,2	0	0	0	0	4,2
Физическое состояние помещений	3	3	3	3	4	4	3	4
Итого баллы:	3	3	3	3	4	4	3	4
Максимум, баллы	4	0	0	0	-1	-1	0	-1
Коэффициент значения поправки, %	25							
Поправка, % за 1 балл	6,25							
Итоговая корректировка		0	0	0	-6,3	-6,3	0	-6,3
Наличие отдельного входа	2	2	1	2	2	2	2	2
Итого баллы:	2	2	1	2	2	2	2	2
Максимум, баллы	2	0	1	0	0	0	0	0
Коэффициент значения поправки	13							
Поправка, % за 1 балл	6,25							
Итоговая корректировка		0	6,3	0	0	0	0	0
Степень физического износа здания	3	2	2	2	2	2	2	2
Итого баллы:	3	2	2	2	2	2	2	2
Максимум, баллы	3	1	1	1	1	1	1	1
Коэффициент значения поправки	8							
Поправка, % за 1 балл	2,78							
Итоговая корректировка		2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8
Наличие парковки	1	1	2	2	2	2	2	2
Итого баллы:	1	1	2	2	2	2	2	2
Максимум, баллы	2	0	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Коэффициент значения поправки	8							
Поправка, % за 1 балл	4,17							
Итоговая корректировка		0	-4,2	-4,2	-4,2	-4,2	-4,2	-4,2

Этаж расположения. Этаж, на котором находится объект, значительно влияет на рыночную стоимость торговых площадей. Наиболее привлекательным для устройства данных площадей считается первый этаж, который обеспечивает удобный доступ для посетителей по сравнению с другими этажами (при отсутствии современных лифтов), возможность

реализации отдельного входа и прочие преимущества (большее удобство для клиентов). Цокольные и подвальные этажи имеют меньшую рыночную привлекательность по сравнению с вышерасположенными помещениями. В среднем помещения, расположенные в подвале, на 25-35% дешевле помещений, расположенных в надземной части. Связано это, прежде всего, с тем, что в подвале, как правило, размещаются вспомогательные и складские помещения. Помещения, расположенные на втором этаже, также отличаются в меньшую сторону.

Отдельный вход. Наличие отдельного входа в помещении облегчает доступ персонала и посетителей в данное помещение, положительным образом сказывается на имидже компании и дает возможность собственникам и арендаторам помещений устанавливать более гибкий режим работы объекта, наиболее соответствующий потребностям бизнеса, проводить автономную от администрации и собственников здания политику эксплуатации помещений.

Отделка. В текущих рыночных условиях различают ремонт «стандартный» и «евро» (ремонт, проведенный с использованием импортных материалов и технологий). Соответственно, евроремонт, как правило, дороже стандартного ремонта.

Условия финансирования. Данный фактор следует учитывать при покупке объекта оценки в кредит или в рассрочку, либо при использовании прочих финансовых инструментов. В нашем случае корректировка не применяется, т.к. источник финансирования не известен. Критерии оценки и примерные стоимости капитальных ремонтов представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнение объекта оценки аналогами по критерию «масштаб»

	Объект оценки	Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3	Аналог 4	Аналог 5	Аналог 6	Аналог 7
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Площадь, кв.м.	164	111	110	120	250	250	100,5	44
Баллы	3	3	3	3	3	3	3	4
Максимум, баллы	4	0	0	0	0	0	0	-1

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коэффициент значения поправки	8%							
Поправка, % за 1 балл	2,08%							
Итоговая корректировка:		0	0	0	0	0	0	-2,1

Соответственно, корректировка на техническое состояние помещений обычно рассматривается в двух аспектах, первый – это стоимость непосредственно ремонта, второй это убытки, связанные с оплатой аренды помещений на период ремонта или упущенная выгода за время проведения ремонта.

Наличие коммуникаций. Состав и качественные характеристики инженерных коммуникаций (в т.ч. железнодорожной ветки) оказывают значительное влияние на рыночную стоимость земельных участков. При прочих равных условиях рыночная стоимость объектов, обладающих всеми инженерными коммуникациями, несколько выше.

Поправка на передаваемые права (право долгосрочной аренды / права собственности). Земельные участки на правах долгосрочной аренды дешевле передаваемых на правах собственности. Отношение цен земельных участков под аналогичное использование, передаваемых на правах долгосрочной аренды к ценам аналогичных участков, передаваемых на правах собственности, находится в диапазоне 0,85-0,87.

Поправка на торг. Это относительная корректировка. По законам рынка цена продажи обычно превышает цену предложения. Согласно анализу рынка и данным агентств недвижимости диапазон скидки на торг для недвижимости составляет 5-10% [2].

Особенной чертой коммерческой недвижимости является ярко выраженная направленность на получение дохода. Традиционным доходом от коммерческой недвижимости считается получение арендных платежей, т.е.

когда источник дохода непосредственно и неразрывно связан с недвижимостью.

Чем выше доходный потенциал оцениваемой коммерческой недвижимости, тем выше ее стоимость. На этом принципе основывается один из ключевых подходов оценки коммерческой недвижимости – доходный.

1.3 Актуальные проблемы исследования рынка офисной и торговой недвижимости

За последние 10-15 лет рынок коммерческой недвижимости в России в целом и в регионах постоянно прогрессировал. Трансформировалась рыночная структура, менялся и продолжает меняться количественный и качественный состав объектов. Но наиболее существенные, на мой взгляд, изменения до сих пор наблюдаются в сегменте торгово-офисной недвижимости.

Рынок коммерческой недвижимости г. Екатеринбург представлен разнообразными объектами, однако более развитыми его составляющими, были и остаются сектора офисной и торговой недвижимости.

Не мог не отразиться на рынке недвижимости и рост курса валют в конце 2014 г. Очередной кризис затронул все сегменты коммерческой недвижимости, однако, в большей степени – торговый. Выход на местный рынок федеральных и международных сетей не спасает ситуацию. Покупательская способность населения падает, снижаются обороты розничной торговли.

В 2015-2016 годах развитие коммерческой недвижимости сдерживалось следующими факторами:

1. Валютные риски. До 2014 г. финансирование торговых проектов проходило в основном в валюте (доллары США). В связи с массовым переходом на рублевые договора аренды и нестабильностью обменного курса обслуживание валютных кредитов необходимо реструктурировать. Этот процесс отразился на темпах строительства тех торговых центров, которые планировались к выводу на рынок в 2015-2016 гг.

2. Кредиты в рублях. С начала 2014 г. кредитование строительных проектов в России стало ограничено узкой группой российских инвесторов и все чаще проводится в российских рублях. Высокая ставка рублевых кредитов (от 15% годовых) повышает риски инвестиций в недвижимость, что может привести к снижению количества новых проектов. Ожидаемое снижение ВВП в сочетании с ростом безработицы и инфляции выступают основными факторами падения спроса на коммерческие площади в 2015 г., поскольку частный сектор реагирует на снижение доходности бизнеса путем сокращения операционных издержек, например, расходов на заработную плату и аренду. При этом в «группе риска» находятся компании секторов, значительно пострадавших от девальвации рубля (ряд банков и финансовых организаций, компании с большой долей импорта, например, автопроизводители и т.д.). Несмотря на текущую экономическую ситуацию в стране, 2014 год стал рекордным по объемам новых торговых площадей по всей России. Всего было введено 2,3 млн. кв.м. торговых площадей в 60 торговых центрах в 49 городах России. В большинстве торговых центров прошли лишь технические открытия, в торговых галереях остается много свободных помещений. В основном строятся районные торговые центры среднего размера.

В 2015-2016 годах строительная активность сдерживается следующими факторами:

- вакантность в существующих торговых центрах, которая начала расти 2014 г. и рост которой продолжился в 2015 г.;
- заполняемость новых торговых центров.

Растущая вакантность в уже существующих торговых центрах приводит к высокой конкуренции за арендаторов между старыми торговыми центрами и новыми площадками.

В этих условиях старые площадки со сформировавшимися зонами охвата и предсказуемой целевой аудиторией будут иметь преимущества перед новыми проектами. Новые проекты будут иметь существенные проблемы с заполняемостью, эластичность спроса на новые площадки будет низкой. Низкая

заполняемость будет приводить к замедлению темпов строительства и переносу сроков открытия на неопределенный срок, до привлечения арендаторов. Снижение строительной активности стабилизирует баланс спроса и предложения. Динамика общего предложения торговых площадей в городах России остается положительной, при этом объем прироста сохраняется на уровне предыдущих лет. В итоге общее предложение качественной торговой недвижимости в России достигло почти 23 млн. кв.м.

На рынке сформировалась устойчивая избыточность предложения. Объемы нового строительства значительно превышают текущие потребности арендаторов в новых площадях. Чистое поглощение за год составило 25% от объема введенных в эксплуатацию площадей. Прирост предложения в существующих зданиях происходит в основном за счет введения в эксплуатацию новых зданий, не заполненных арендаторами, а таких большинство. Часть из них заявила об уходе с российского рынка или сокращении планов по развитию, другие, напротив, в текущих условиях рассматривают для себя новые возможности развития на выгодных условиях аренды. Вслед за сокращением численности персонала экономия на аренде – одна из ключевых возможностей снижения издержек компаний. Падение спроса привело к росту среднего уровня вакантных помещений с 12% в начале года до 17,2% в конце. Рекордный за последние пять лет объем нового предложения помещений еще больше усугубил ситуацию.

Из всего перечисленного выше следует, что недвижимость, а в частности коммерческая недвижимость является, во-первых чуть ли не основным рычагом управления экономикой каждой страны и Россия не исключение, во-вторых существует множество различных факторов влияющих на оценку, а в следствии на стоимость этой недвижимости и поэтому влияние этих факторов имеет колоссальное значение при купле или продаже собственности, в третьих в условиях современного кризиса которому подвержена российская экономика стоимость недвижимости может значительно повлиять на ситуацию в целом.

Именно поэтому анализ коммерческой недвижимости является фундаментальным фактором для оценщика.

2 Анализ и методы оценки рынка офисной и торговой недвижимости

2.1 Анализ рынка офисной недвижимости г. Екатеринбург

События, происходящие сегодня на мировых рынках, так или иначе, меняют конъюнктуру российского рынка недвижимости. Как показывает практика, наиболее сложная ситуация складывается на рынке коммерческой недвижимости России. За последние месяцы по значительному количеству сделок переговоры были приостановлены, сокращается финансирование многих проектов, происходит смена собственников объектов недвижимости, которые корректируют арендные ставки, стимулируя срочный приток денежных средств. Многие девелоперы коммерческой недвижимости вынуждены «замораживать» строительство на «бумажном» этапе, т.е. на этапе разработки проекта, уменьшать численность персонала и активно искать.

Вполне очевидно, что подобное развитие ситуации на рынке коммерческой недвижимости приводит к постепенному снижению цен продаж и аренды. Необходимо отметить, что в нынешних условиях на рынке коммерческой недвижимости в наиболее выгодном положении оказались арендаторы, т.к. собственники готовы предоставлять более гибкие условия аренды. Сейчас удачное время для поиска новых помещений или для пересмотра существующих условий аренды.

В сегменте офисной недвижимости из заявленных на 2013 г. 2-х млн. кв.м. офисных площадей на рынок вышло чуть более 500 тыс. кв.м., но даже этот объем значительно повлияет на снижение ставок аренды. Наступил благоприятный период для заключения длительных договоров аренды (сроков на 5-7 лет). Рынок офисной недвижимости входит в стадию, когда условия начинает диктовать арендатор.

На конец 1-го квартала 2016 г. общий объем качественных офисных площадей (А, В+, В) в Екатеринбурге составил около 3 млн. кв.м. Соотношение классов А и В 1:4.

Качественный офисный фонд распределён по территории города неравномерно, 80% его расположены в центре. До тех пор, пока в центре достраиваются крупные объекты, доля этого района продолжает расти.

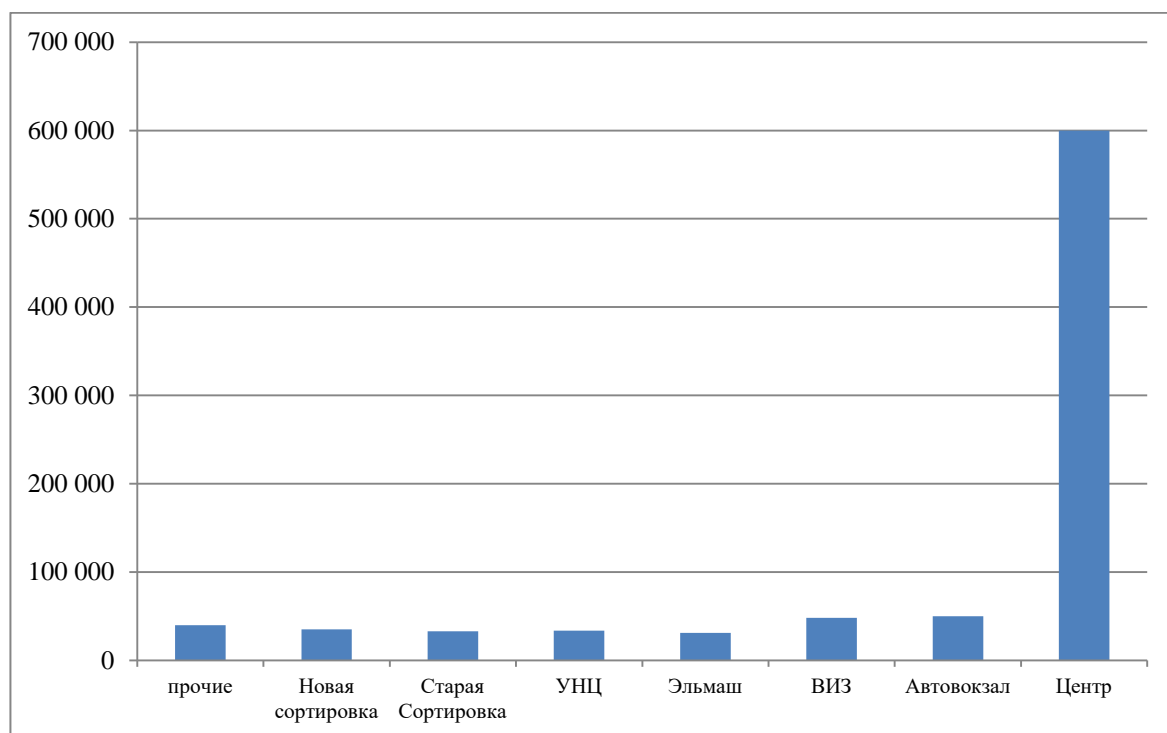


Рисунок 1 – Количество площадей в качественных зданиях г. Екатеринбурга (классы А, В+, В) в 1 квартале 2016 г.

Таблица 3 – Изменение объемов действующего качественного офисного фонда(А,В+,В) тыс. кв. м.

Показатель	Период				
	1 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	1 кв. 2016
Общий объем площадей	855	875	930	965	990
Объем ввода в эксплуатацию	20	45	35	25	60

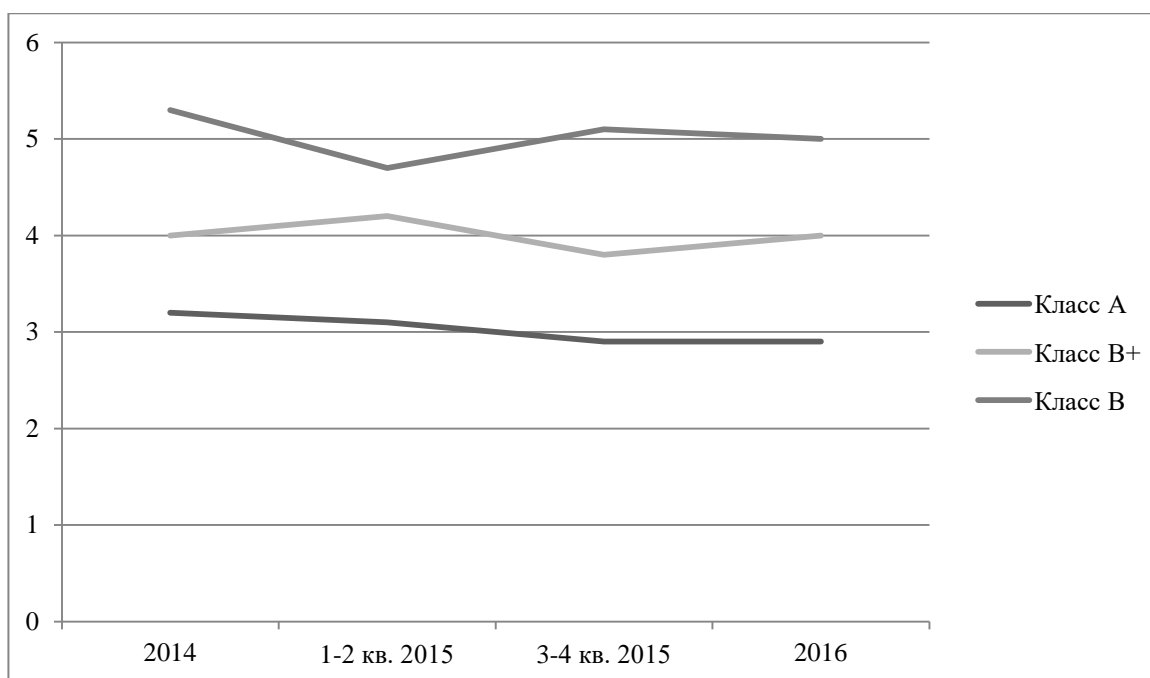


Рисунок 2 – Динамика уровня вакантных площадей в качественных офисных объектах Екатеринбурга

Во второй половине 2014 года происходит постепенное заполнение площадей вышедших в конце 2012 года. Процесс несколько сдерживается по причине высокой степени территориальной концентрации этого объема в ряде крупных бизнес-центров.

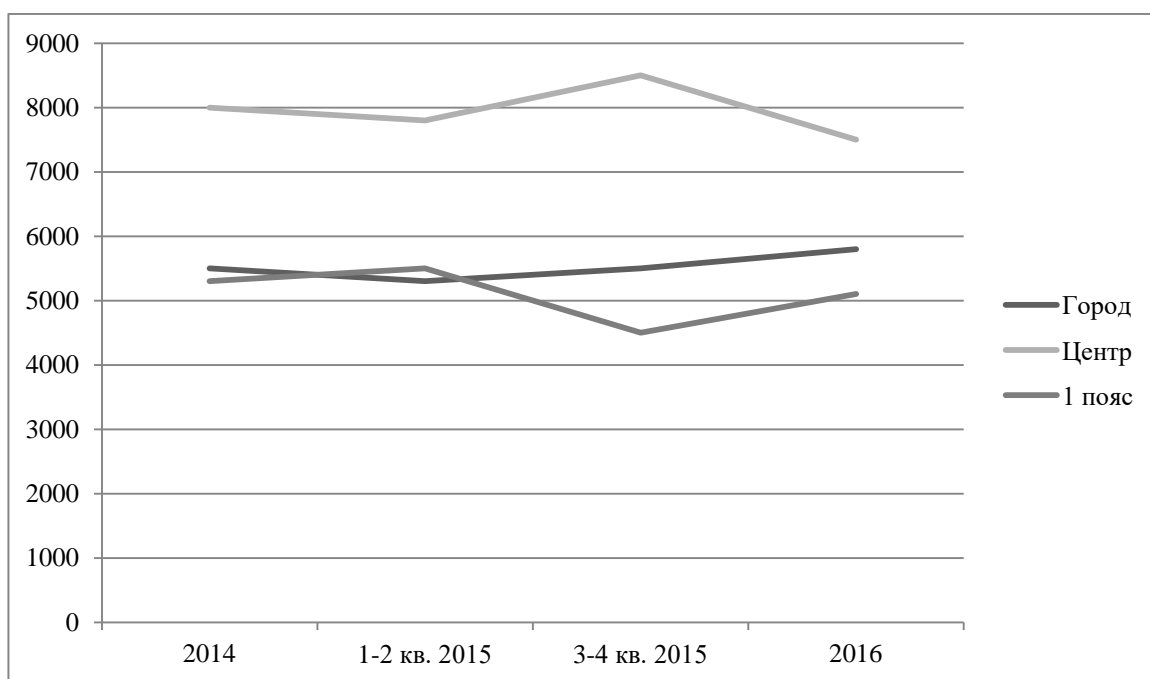


Рисунок 3 – Динамика среднего уровня арендных ставок руб.кв.м.

На первичном рынке офисов продажи ведут, в основном, объекты на начальных этапах строительства. Те же здания, которые позиционировались в наиболее высоком ценовом сегменте, уже сданы в эксплуатацию. Основная доля зданий на стадии монтажа каркаса или внутренней отделки, либо будут сданы во 2-3 квартале 2017 года, либо относятся к категории проблемных замороженных объектов, сроки строительства которых уже давно поставили вопрос о их рентабельности.

Что касается вторичного рынка и рынка встроенно-пристроенной офисной недвижимости, то их реакция на сложившиеся условия принимает довольно четкие очертания.

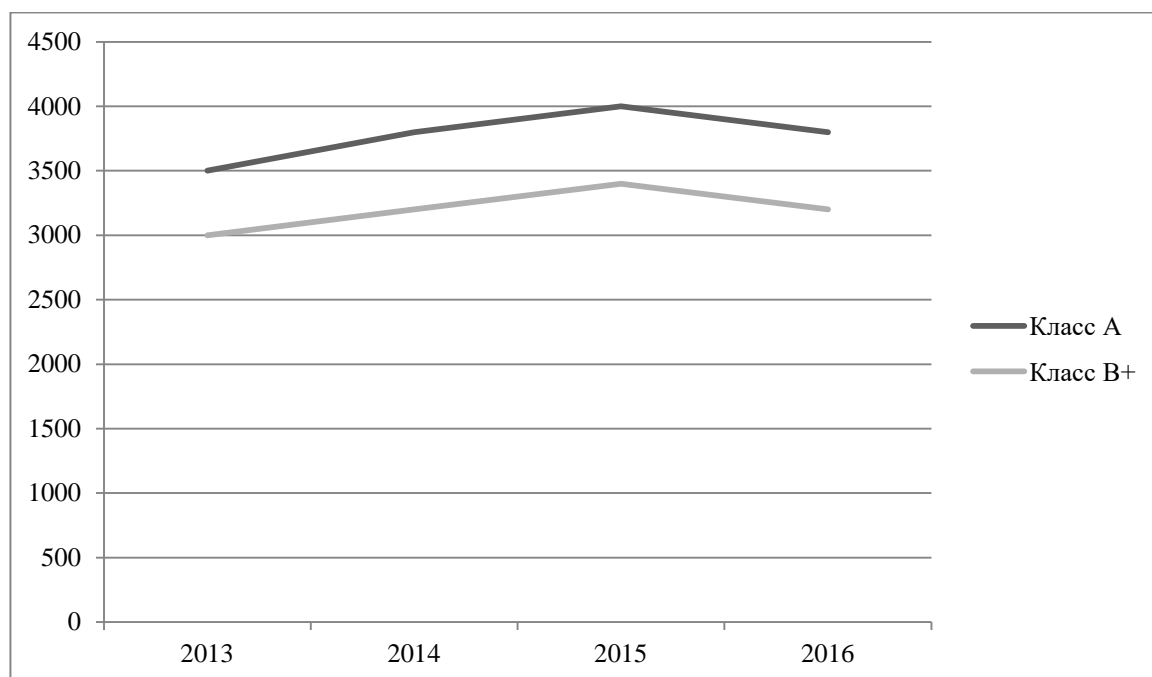


Рисунок 4 – Динамика среднего уровня цен на вторичном рынке г. Екатеринбурга руб./кв.м в месяц

В целом можно отметить отрицательную тенденцию на рынке офисной недвижимости, обуславливается это сложившейся экономико-политической ситуацией, резким снижением курса рубля, что в свою очередь привело к снижению спроса.

2.2 Анализ рынка торговой недвижимости г. Екатеринбург

Аналогичная ситуация складывается и на рынке торговой недвижимости. Спрос на площади в ТРК стал менее активным, но не остановился. Арендаторы более тщательно подходят к участию в проектах с точки зрения получения долгосрочной экономической выгоды. В связи с ситуацией на рынке долгосрочных проектов арендаторы хотят получить гарантии, что проект будет доведен до конца, и его строительство не приостановится, и тем более не «заморозится». Многие собственники идут на очень выгодные условия для арендаторов, такие как снижение ставок, менее жесткие условия договоров и т.д. с целью привлечения их в проект.

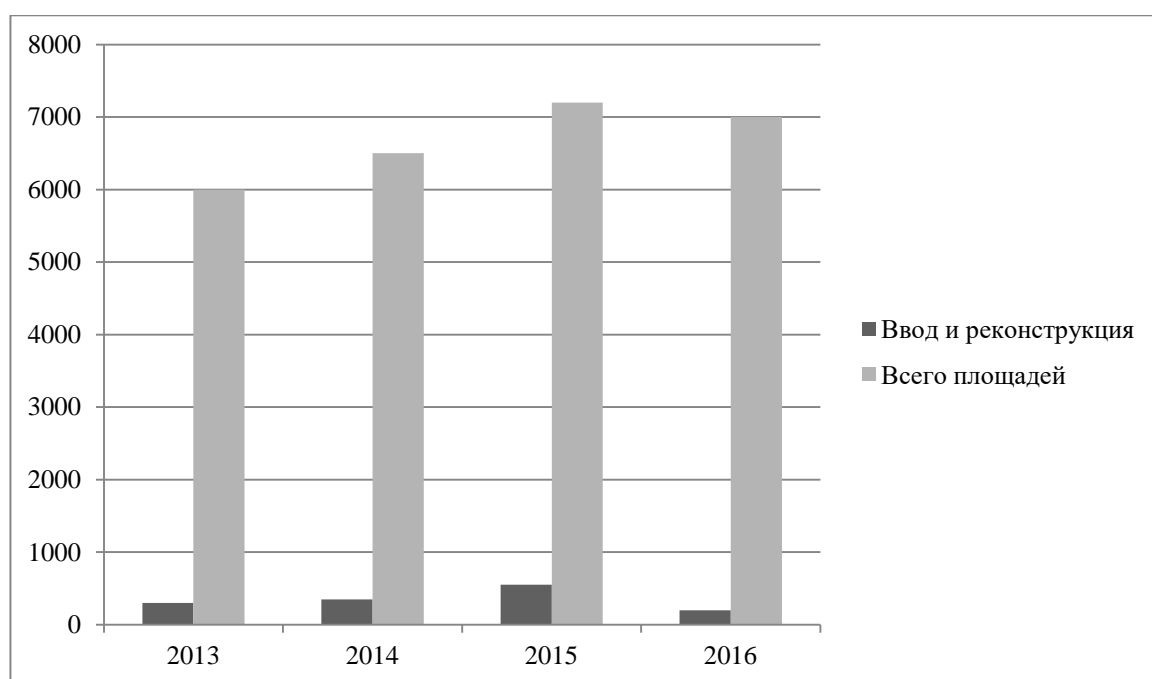


Рисунок 5 – Торговая площадь в торговых центрах и других крупных торговых объектах г. Екатеринбурга тыс. кв.м.

В 2015 году объемы ввода на рынке торговой недвижимости были рекордными. В течение 12 месяцев рынок пополнился на 225,6 тыс. кв.м. (прирост +16 %). Наибольший объем пришелся на четвертый квартал.

В эксплуатацию было запущено сразу шесть новых объектов, что составило около 143 тыс. кв.м. торговых площадей.

Активное пополнение рынка новыми торговыми центрами, наблюдающееся последние 4 года привело к трансформации. За это время объемы площадей увеличились более чем на 28 %. Появились новые операторы и форматы торговли, выросла конкуренция, изменилась структура покупательских потоков. В этих условиях многие объекты микрорайонного класса потеряли свое первоначальное значение для рынка, даже в рамках отдельных локальных территорий. В особенности это касается торговых центров, лишенных какой-либо четкой концепции.

Таблица 4 – Изменение качественной структуры рынка крупных действующих торговых объектов Екатеринбурга

Показатель	Период									
	1 кв. 2014		1 кв. 2015		2 кв. 2015		4 кв. 2015		1 кв. 2016	
	Торг. пл. кв. м	Доля %	Торг. пл. кв. м	Доля %	Торг. пл. кв. м	Доля %	Торг. пл. кв. м	Доля %	Торг. пл. кв. м	Доля %
Суперрегиональные	44 000	25	44 000	30	50 000	30	50 000	35	50 000	35
Региональные	21 000	20	21 000	20	22 000	20	22 000	22	22 000	30
Окружные	1500	19	1500	20	1500	20	1400	25	1400	25
Микрорайонные	600	14	600	12	600	12	550	15	550	15

Анализируя структурные изменения рынка на протяжении более длительного периода можно отметить, что за последние четыре года, не смотря на активное пополнение, изменения в его качественной структуре были незначительны. В основном они затрагивали сегмент региональных торговых центров, доля которых за это время выросла на 10%. В остальных увеличение объемов происходило практически пропорционально, что говорит о стабильности и сбалансированности структуры рынка.

Несмотря на снижение покупательской активности и прочие негативные тенденции макроэкономики, оказавшие влияние на рынок торговой недвижимости, объем вакантных площадей остается на достаточно низком уровне (2-3%). В наиболее успешных и знаковых торговых центрах

Екатеринбурга свободных площадей нет совсем, формируются листы ожидания. В соответствии с классификацией торговых центров по зоне обслуживания в структуре рынка торговой недвижимости преобладают объекты районного типа (48% от общего количества торговых центров). Чуть меньше доля торговых центров окружного типа – 29%. К данным сегментам относятся и новые введенные в эксплуатацию в 2014 году торговые центры «Краснолесье», «Стрелка», «Crystals». К торговым центрам суперрегионального типа в настоящее время можно отнести всего два объекта – СТЦ «Мега» Екатеринбург и ТРЦ «Гринвич». Относительно географического распределения наибольшая концентрация качественной торговой недвижимости наблюдается в Верх-Исетском и Ленинском районах Екатеринбурга. Наименее обеспеченными являются Железнодорожный и Орджоникидзевский районы, при этом первый качественный торговый центр в Орджоникидзевском районе появился в 2014 г. (ТЦ «Стрелка»).

В последние годы наблюдается тенденция снижения темпа прироста объема рынка торговой недвижимости Екатеринбурга. В 2016 году при сохранении текущей макроэкономической ситуации следует ожидать сохранения данного тренда. В прошлом году введено в эксплуатацию четыре объекта: ТЦ «Максидом», открытие которого было перенесено с конца 2014 г., ТРЦ «Пассаж» после реконструкции, ТЦ «Магнит» по ул. Студенческая, 1 и ТРЦ «Академический» в новом жилом микрорайоне «Академический».

Строительство заявленных к открытию в 2014 г. торговых центров (ТЦ «Astroom», ТЦ по ул. Дмитриева, ТЦ «Парк Хаус 2») на сегодняшний день приостановлено и точные даты ввода в эксплуатацию пока не известны. Остальные проекты новых торговых центров находятся на стадии проектирования или начальных этапах строительства и откроются не ранее 2016-2017 гг. В последние годы наблюдается тенденция снижения темпа прироста объема рынка торговой недвижимости Екатеринбурга. В 2016 году при сохранении текущей макроэкономической ситуации следует ожидать

сохранения данного тренда. В прошлом году введено в эксплуатацию четыре объекта: ТЦ «Максидом», открытие которого было перенесено с конца 2014 года, ТРЦ «Пассаж» после реконструкции, ТЦ «Магнит» по ул. Студенческая, 1 и ТРЦ «Академический» в новом жилом микрорайоне «Академический».

Строительство заявленных к открытию в 2014 году торговых центров (ТЦ «Astroom», ТЦ по ул. Дмитриева, ТЦ «Парк Хаус 2») на сегодняшний день приостановлено и точные даты ввода в эксплуатацию пока не известны. Остальные проекты новых торговых центров находятся на стадии проектирования или начальных этапах строительства и откроются не ранее 2016-2017 гг.

2.3 Использование методов доходного подхода для определения рыночной стоимости торговой и офисной недвижимости

Торговая и офисная недвижимость, это недвижимость приносящая доход ее владельцу. Именно поэтому, одним из основных подходов к оценке этой недвижимости является доходный подход. Суть данного подхода заключается в том, что стоимость объекта такой недвижимости равна текущей стоимости доходов, которые данный объект принесет в обозримом будущем.

Наиболее вероятным доходом, который приносит объект коммерческой недвижимости, является доход от сдачи его в аренду. Таким образом, для определения величины потенциального валового дохода, оценщики рассчитывают арендную ставку, по которой данный объект может сдаваться в аренду.

Для определения величины чистого операционного дохода, необходимо из величины потенциального валового дохода вычесть все затраты, связанные с эксплуатацией данного объекта. К затратам относятся как непосредственно расходы, которые несет собственник (коммунальные платежи, арендные платежи за право пользования земельным участком, расходы на эксплуатацию

объекта, налог на имущество и т.д.), так и упущенные доходы, в виде неполучения арендных платежей, связанных с недобросовестностью арендатора или с поиском нового арендатора.

Для получения рыночной стоимости по доходному подходу, величину будущего чистого операционного дохода необходимо привести в текущую стоимость. Делается это путем дисконтирования будущих денежных потоков в текущую стоимость по соответствующей ставке дисконтирования. Ставка дисконтирования определяется как средняя норма доходности инвестиций в сопоставимые по рискованности активы.

Доходный подход основывается на принципе ожидания. Данный принцип утверждает, что типичный инвестор приобретает недвижимость в ожидании получения будущих доходов или выгод. Другими словами, инвестор приобретает приносящую доход недвижимость в обмен на право получать будущую прибыль от ее эксплуатации и от последующей продажи. Для капитализации будущих денежных потоков в настоящую стоимость применяются: метод прямой капитализации; (при прогнозировании постоянных или плавно изменяющихся доходов); метод капитализации по норме отдачи (применяется при значительной динамике изменения денежных потоков.).

Метод прямой капитализации основан на допущениях о том, что будущий доход будет поступать в виде регулярных платежей в течение бесконечного периода времени. При этом настоящая стоимость бесконечного потока доходов рассчитывается делением величины чистого операционного дохода на общий коэффициент капитализации. Метод капитализации по норме отдачи предполагает полный учет всех денежных потоков, поступающих от объекта оценки в течение определенного периода. Настоящая стоимость будущих денежных потоков определяется путем дисконтирования каждого потока соответствующей нормой дисконтирования. Формализуется данный метод в виде анализа дисконтированных денежных потоков или путем применения расчетных моделей капитализации по норме отдачи.

На практике при оценке введенных в эксплуатацию и устойчиво функционирующих объектов используется метод прямой капитализации. При оценке девелоперских проектов используется комбинация этих методов. Для применения метода дисконтирования денежных потоков при определении настоящей стоимости будущих денежных потоков, необходимо:

1. Определить ставку дисконтирования для будущих денежных потоков.
2. Рассчитать прогноз будущих денежных потоков для периода владения объектом.
3. Дисконтировать будущие денежные потоки. Ставка дисконтирования рассчитывается с использованием следующих методов:
 - метод кумулятивного построения (ставка дисконтирования рассчитывается путем добавления к безрисковой ставке нормы премий за риск);
 - метод альтернативных инвестиций (ставка дисконтирования определяется как риск инвестиций на финансовом рынке в альтернативные проекты);
 - метод выделения (ставка дисконтирования определяется на основании данных о продажах сравнимых объектов);
 - метод мониторинга (тенденция изменения доходности альтернативных инвестиций; анализ проводится на основе мониторинга рынка недвижимости);

На данный момент на рынке сложились следующие ставки дисконтирования для различных типов недвижимости, которые представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Ставка дисконтирования для различных направлений инвестирования

Инвестиции в недвижимость	Ставка дисконтирования, %
Высококачественные торговые проекты	12-14
Городские и областные торговые центры	12-15
Высококачественные офисные проекты	12-14
Офисные проекты класса В и С	15-20

Все будущие потоки, которые может генерировать собственность можно разделить на две части:

- денежные потоки от операционной деятельности (рассчитываются по методу капитализации по норме отдачи);
- денежный поток от реверсии (рассчитываются методом прямой капитализации).

Для проведения оценки денежные потоки от операционной деятельности объекта прогнозируются путем составления реконструированного (гипотетического) отчета о доходах на год. Исходные данные для составления реконструированного отчета о доходах принимаются в соответствии с выполненным анализом полученных сведений об оцениваемом объекте и маркетинговыми исследованиями рынка. Если рыночная практика предполагает сдачу помещения с оборудованием, потенциальный валовой доход от сдачи в аренду оцениваемого здания, рассчитывается исходя из следующей предпосылки – потенциальный валовой доход должен складываться из двух составляющих:

- годового дохода, рассчитанного исходя из ставки аренды на помещения соответствующего класса без специального оборудования;
- годовой компенсации затрат на специальное оборудование и дизайн.

Таким образом, составляется расчет потенциального годового валового дохода:

1. Ежегодная компенсация затрат рассчитывается по формуле:

$$PMT = PV * \frac{Y_o}{1 - \frac{1}{1+Y_o}^n}, \quad (1)$$

где РМТ – периодический платеж (ежегодная компенсация) в течение семилетнего периода;

PV – текущая стоимость затрат (затраты на ремонт);

Y_o – норма отдачи;

n – период.

Действительный валовой доход рассчитывается как предполагаемый доход с учетом потерь от незанятости и неуплаты арендной платы. Потери от неплатежей арендной платы не типичны на рынке (при должном управлении объектом недвижимости) и зачастую принимаются равными нулю.

2. Потери от незанятости рассчитываются по формуле:

$$V = \frac{K * Nf}{No}, \quad (2)$$

где K – коэффициент оборачиваемости арендных помещений, отражающий долю арендных площадей, на которых в течении года происходит смена арендаторов, %;

Nf – число арендных периодов, которое необходимо для поиска новых арендаторов после ухода старых;

No – общее число арендных периодов (число платежей арендной платы).

Если помещение арендуется на длительный срок, учитываются потери, которые понесет собственник только в течении первого года. В течение последующих периодов они принимаются равными нулю.

Для прогнозирования денежного потока от реверсии возможно применить три способа:

- прямое задание величины инверсии;
- прогнозирование тенденции изменения стоимости собственности за период владения;
- применение коэффициента капитализации к чистому операционному доходу за год, следующий за годом окончания периода владения.

1. Анализ расходов. Расходы владельца подразделяются на две группы:

- затраты на реконструкцию (капитальный ремонт);
- операционные расходы.

Операционные расходы представляют собой текущие расходы, связанные с владением и эксплуатацией объекта недвижимости. Они подразделяются на постоянные, величины, которых не зависят от степени загрузки здания пользователями (налог на имущество, страховые взносы, арендная плата за земельный участок, расходы на управление, текущий ремонт, резерв на замещение, прочие расходы), и переменные, зависящие от степени загруженности здания (коммунальные и прочие услуги).

По сложившейся практике на сегодняшний день сопоставимые объекты арендуются на основе «тройной чистой аренды». Это означает, что арендатор берет на себя все расходы, за исключением «стен и кровли». То есть собственник отвечает за состояние самого строения и за замену в случае необходимости кровли и основных элементов систем инженерного обеспечения. В дополнение к этим расходам владелец оплачивает расходы, связанные с оплатой юридических услуг и расходы на ведение бухгалтерии.

Ремонтные работы и содержание помещений. В данную категорию расходов включаются расходы на ремонт кровли, замену инженерного оборудования и т.д.

Страховые платежи (зачастую сделки страхования не заключаются).

2. Дополнительные расходы.

Вероятно, что собственник понесет некоторые другие виды расходов, такие как на ведение бухгалтерской документации, оплату юридических услуг и пр. Подобные расходы оцениваются на уровне от 1 000 до 3 000 долл. США в год в зависимости от масштаба.

Годовая ставка налога на имущество составляет 2,2 % от балансовой стоимости здания. При расчете налогооблагаемой базы учитываются затраты на строительство.

3. Определение рыночной стоимости объекта.

Текущая стоимость денежного потока рассчитывается по следующей формуле:

$$V_n = C_n * \frac{1}{(1+In_n)^n}, \quad (3)$$

где, V_n – текущая стоимость денежного потока для n периода;

C_n – прогнозируемый денежный поток для периода n ;

In_n – прогнозируемая ставка дисконтирования для периода n ;

n – период владения.

Стоимость объекта равна сумме текущих стоимостей денежных потоков для всего прогнозного периода:

$$V = \sum_1^n V_n, \quad (4)$$

где V – стоимость объекта;

V_n – текущая стоимость денежного потока для периода n ;

n – период владения.

2.4 Особенности применения сравнительного подхода к оценке торговой и офисной недвижимости

Сравнительный подход к оценке недвижимости отражает принцип спроса и предложения, а также принцип замещения. Необходимой предпосылкой для применения методов сравнительного подхода является наличие информации о сделках с аналогичными объектами недвижимости (которые сопоставимы по назначению, размеру и местоположению), произошедших в сопоставимых условиях (время совершения сделки и условия финансирования сделки).

В рамках сравнительного подхода могут применяться следующие методы:

- метод валовой ренты;
- метод сравнения продаж.

В рамках сравнительного подхода чаще всего расчеты производятся по методу сравнения продаж. Метод сравнения продаж определяет рыночную стоимость объекта на основе анализа недавних продаж сопоставимых объектов

недвижимости, которые сходны с оцениваемым объектом по важнейшим элементам сравнения. Данный метод определения стоимости предполагает, что рынок установит цену для оцениваемого объекта тем же самым образом, что и для сопоставимых, конкурентных объектов. Любое отличие условий продажи сравнимого объекта от типичных рыночных условий на дату оценки должно быть уточнено при анализе, следовательно, достоверность получаемой информации является существенным ограничительным фактором метода сравнения продаж.

Применение метода сравнения продаж заключается в последовательном выполнении следующих действий:

- подробное исследование рынка с целью получения достоверной информации обо всех факторах, имеющих отношение к объектам сравнимой полезности;
- определение подходящих единиц сравнения и проведение сравнительного анализа по каждой единице;
- сопоставление оцениваемого объекта с выбранными объектами сравнения с целью корректировки их продажных цен или исключения из списка сравниваемых;
- приведение ряда скорректированных показателей стоимости сравнимых объектов к рыночной стоимости объекта оценки.

В качестве единиц сравнения могут выступать какие-либо общие единицы, с помощью которых возможно измерение объекта. Цена за единицу площади (кв.м.) является наиболее распространенной единицей сравнения.

Элементами сравнения называют характеристики объектов недвижимости и сделок, которые вызывают изменения цен на недвижимость. В оценочной практике принято выделять девять основных элементов сравнения, которые должны быть проанализированы в обязательном порядке:

- переданные права собственности;
- условий финансирования;
- условий продажи;

- условий рынка;
- местоположение;
- физические характеристики;
- экономические характеристики;
- использование;
- компонент, не связанный с недвижимостью.

Поправка на права собственности – разность между рыночной и контрактной арендной платой. Корректировка рассчитывается методом капитализации этой разницы.

Расчет поправки на условия финансирования зависит от сущности финансовых договоренностей, при этом зачастую корректировки на условия продажи и на условия финансирования объединяются. Примером может служить завышенная стоимость объекта-аналога при условии получения покупателем кредита от продавца, предусматривающего пониженные процентные ставки.

Корректировка на условия продажи отражает нетипичные для рынка отношения между продавцом и покупателем (такие как срочность продажи, взаимосвязь субъектов сделки).

Корректировка на условия рынка учитывает, прежде всего, изменения рыночных условий, происходящие с течением времени. Основными факторами, изменяющими рыночные условия, являются инфляция и дефляция, изменение налогового законодательства и других сопряженных отраслей права, изменения спроса и предложения.

Корректировка на месторасположение требуется, когда географическое положение объекта сравнения отличается от положения объекта оценки. Наилучшим образом величина корректировки выводится из анализа продаж подобных объектов в разных местах, поэтому можно сказать, что корректировка на местоположение отражает разницу в стоимости земли для данных объектов.

Корректировка на физические характеристики осуществляется по каждому элементу, по которому выявлены отличия: размер, конструктивные элементы, качество материалов, износ и т.д.

Корректировка на экономические характеристики вносится, если у объекта сравнения отличаются основные характеристики, влияющие на величину приносимого объектом дохода.

Корректировка на использование вносится только в том случае, если аналог близок к объекту оценки по всем параметрам, кроме текущего использования. Корректировка рассчитывается путем сопоставления средних цен продаж объектов соответствующих видов использования.

3 Расчет стоимости офиса двумя подходами

3.1 Применение сравнительного анализа продаж к оценке офиса

Сравнительный подход к оценке с точки зрения сравнения продаж основывается на прямом сравнении оцениваемого объекта с другими объектами недвижимости, которые были проданы или включены в реестр на продажу. Рыночная стоимость недвижимости определяется ценой, которую заплатит типичный покупатель за аналогичный по качеству и полезности объект.

Сравнительный подход наиболее действенен для объектов недвижимости, по которым имеется достаточное количество информации о недавних сделках купли-продажи. Если такая недвижимость на рынке продаж отсутствует, метод сравнения продаж не применим. Любое отличие условий продажи объекта от типичных рыночных условий на дату оценки должно быть учтено при анализе. Поэтому при применении метода сравнения продаж необходимы достоверность и полнота информации.

Применение сравнительного подхода заключается в последовательном выполнении следующих действий:

1. Подробное исследование рынка с целью получения достоверной информации обо всех факторах, имеющих отношение к объектам сравнимой полезности.
2. Определение подходящих единиц сравнения и проведение сравнительного анализа по каждой единице.
3. Сопоставление исследуемого объекта с выбранными объектами сравнения с целью корректировки их продажных цен или исключения из списка сравнимых.
4. Приведение ряда показателей стоимости сравнимых объектов к одному или к диапазону рыночной стоимости исследуемого объекта. При корректировке продажных цен объектов сравнения все поправки делаются от объекта сравнения к объекту оценки.

Исследуемый подход оценки реализован в настоящем подходе методом сравнения продаж.

Для объективной оценки рыночной стоимости объекта оценки из всего массива публичных ofert о продаже объектов недвижимости г. Екатеринбург были отобраны предложения о продаже объектов, в наибольшей степени соответствующих объекту оценки по основным ценообразующим факторам.

Характеристика объектов-аналогов и расчет средней стоимости 1 кв.м. приведен в приложении А.

Источники информации: информационная база «Центр», журнал «Есть вариант», сайты Интернет: www.upn.ru, www.indest.ru, www.e1.ru, www.nrn.ru, www.vzt.ru.

Все представленные аналоги отобраны по функциональному назначению и максимальной близости параметров: условия продажи (встроенные помещения, без бизнеса, без дополнительного оборудования), соизмеримость по площади с объектом оценки.

1. Выбор единиц сравнения. В качестве единицы сравнения выбрана стоимость 1 кв.м. Такая единица сравнения наиболее распространена на рынке продажи/аренды нежилых помещений г. Екатеринбург и Свердловская области.

Кроме того такая единица сравнения является общей для объекта оценки и объектов-аналогов, является удельной характеристикой, что существенно ослабляет зависимость этой характеристики от общего количества ценообразующих факторов.

2. Определение веса фактора (коэффициента значения поправки). Для определения веса каждого фактора устанавливаются приоритеты критериев, и оценивается каждая из альтернатив по критериям в рамках метода анализа иерархий (МАИ). Элементы задачи сравниваются попарно по отношению к их воздействию на общую для них характеристику. Система парных сведений приводит к результату, который может быть представлен в виде обратно симметричной матрицы. Элементом матрицы $a(i,j)$ является интенсивность проявления элемента иерархии i относительно элемента

иерархии j , оцениваемая по шкале интенсивности от 1 до 9, где оценки имеют следующий смысл:

- 1 – равная важность;
- 3 – умеренное превосходство одного над другим;
- 5 – существенное превосходство одного над другим;
- 7 – значительное превосходство одного над другим;
- 9 – очень сильное превосходство одного над другим;
- 2, 4, 6, 8 – соответствующие промежуточные значения.

Если при сравнении одного фактора i с другим j получено $a(i,j) = b$, то при сравнении второго фактора с первым получаем $a(j,i) = 1/b$.

Сравнение элементов А и Б в основном проводится по следующим критериям:

- какой из них важнее или имеет большее воздействие;
- какой из них более вероятен.

Приоритеты синтезируются, начиная со второго уровня вниз. Локальные приоритеты перемножаются на приоритет соответствующего критерия на вышестоящем уровне и суммируются по каждому элементу в соответствии с критериями, на которые воздействует элемент.

В рамках настоящей оценки разработана шкала значений для внесения корректировок по разным элементам сравнения.

Оценки формируются экспертно. Цель этой оценки – отразить весомость влияния каждого из критериев на стоимость объекта, по сравнению с другими критериями.

При формировании балльных оценок критериев (показателей) эксперты сравнивают между собой значимость критериев, входящих в показатель комплексной оценки, используя процедуры ранжирования оцениваемого парного сравнения и последовательного сравнения.

Ранжирование заключается в упорядочении оцениваемых критериев в порядке уменьшения их значимости. Оценивание заключается в назначении оценок критериев в соответствии с их значимостью.

Парное сравнение заключается в сравнении каждого критерия с каждым из всех остальных с целью возможного уточнения их ранжирования и (или) придания им соответствующего «веса». Расчет представлен в приложении Б.

Для проведения сравнения отобраны предложения на продажу (оферты) объектов сравнения, а не реальные сделки. Предполагается, что стоимость объектов сравнения при совершении сделки может уменьшиться. В цены, предложений на продажу, внесены поправки учитывающие снижение цен при заключении реальной сделки с объектом оценки. Корректировка отражает величину уменьшения стоимости объекта сравнения при реальной сделке. Это, прежде всего, может быть связано со скидкой, предоставленной продавцом в случае торгов.

Размер скидки на торг определен с применением материалов статьи «Скидки на торг: реалии кризиса» А.А.Марчуком, Е.А. Бутовой (Русская служба оценки) предложены рекомендуемые значения скидки на торг, представленных в нижеследующей таблице 6

Таблица 6 – Определение скидки на торг

Численность населенно- го пункт, тыс.чел.	Жилые объекты		Торговая		Офисная		Производст- венная и складская		Земе- льные участки
	Аре- нда	Прода- жа	Арен- да	Прода- жа	Аре- нда	Про- дажа	Аренда	Про- дажа	
более 500	8%	11%	13%	15%	14%	15%	13%	15%	15%
250-500	6%	9%	11%	13%	12%	13%	11%	13%	13%
менее 250	6%	9%	11%	13%	12%	13%	11%	13%	13%

Местоположение объектов оказывает влияние на цены сделок. Вносимые корректировки отражают следующие факторы, влияющие на стоимость:

- наличие инфраструктуры в районе окружения объекта аналога;
- транспортная доступность района;
- интенсивность человекопотоков.

Корректировка проводится с учетом привлекательности местоположения объектов сравнения и отражает влияние вышеперечисленных факторов на их стоимость.

Для выбора итоговой величины корректировки используется балльный метод. В соответствии с этим методом обозначается перечень факторов, которые, по мнению оценщика, оказывают наибольшее влияние на величину корректировки: «наличие инфраструктуры», «транспортная доступность» «интенсивность человекопотоков».

Баллы присваиваются на основании следующей шкалы корректировок:

1. Инфраструктура.

- не развита (Зона местоположения окружена малым количеством объектов инфраструктуры) – 1 балл;

- развита (Зона местоположения окружена достаточным количеством объектов инфраструктуры) – 2 балла.

2. Транспортная доступность.

- плохая (1 вид городского транспорта (автобус), ограниченное количество транспортных маршрутов маршрутных такси) – 1 балл;

- удовлетворительная (1-2 вида городского транспорта (автобусы, троллейбусы), ограниченное количество маршрутов маршрутных такси – 2 балла;

- хорошая (не менее 3 видов городского общественного транспорта (автобус, троллейбус, трамвай, метро) достаточное количество маршрутов маршрутных такси в разные направления, хорошая транспортная развязка, хорошие подъездные пути) – 3 балла.

3. Интенсивность человекопотоков

- низкая (объект расположен в глубине застройки квартала, на удалении от остановок общественного транспорта) – 1 балл;

- средняя (объект расположен на 1 или 2 линии улиц, на некотором отдалении от остановок общественного транспорта) – 2 балла;

– высокая (объект расположен на 1 линии оживленной улицы, в непосредственной близости от остановок общественного транспорта) – 3 балла.

После чего количество баллов по каждому аналогу суммируется.

Коэффициент значения поправки по критерию «местоположение» для объекта коммерческой недвижимости составляет 25% (приложение Б) от стоимости объекта.

«Поправка % за 1 балл» равна отношению величины корректировки к максимальному количеству баллов у объектов.

Итоговая корректировка, которую будет иметь тот или иной объект-аналог, будет равна произведению «поправка % за 1 балл» и разницы между суммой баллов объекта оценки по всем критериям и суммой баллов объекта-аналога (приложение Б).

Физические характеристики (расчет корректировок приведен ниже).

Площадь объекта влияет на его ликвидность, на открытом рынке. Чем меньше площадь объекта, тем меньше требуется первоначальных вложений, следовательно, тем выше круг потенциальных покупателей. Увеличение количества покупателей увеличивает цену товара на ограниченном рынке.

Для выбора итоговой величины корректировки используется балльный метод. Корректировка определяется на основании следующей шкалы:

- более 500 кв.м. – 1 балл;
- от 300-499 кв.м. – 2 балла;
- 100-299 кв.м. – 3 балла;
- менее 99 кв.м. – 4 балла.

Коэффициент значения поправки по критерию «масштаб объекта» для объекта коммерческой недвижимости составляет 8% (приложение Б) от стоимости объекта.

Итоговая корректировка, которую будет иметь тот или иной объект-аналог, будет равна произведению «поправка % за 1 балл» и разницы между

суммой баллов объекта оценки по всем критериям и суммой баллов объекта-аналога (приложение В).

Объекту оценки и объектам аналогам изначально присваивается определенное количество баллов.

Количество баллов по критерию «степень физического износа» присваивается исходя из отнесения объектов к одной из категорий по шкале:

- высокая (здания постройки до 1960 г) – 1 балл;
- средняя (здания постройки 1960-1990 гг.) – 2 балла;
- низкая (здания постройки после 1990 г) – 3 балла.

Коэффициент значения поправки по критерию «степень физического износа» для объекта коммерческой недвижимости составляет 8% (Приложение В) от стоимости объекта.

Итоговая корректировка, которую будет иметь тот или иной объект-аналог, будет равна произведению «поправка % за 1 балл» и разницы между суммой баллов объекта оценки по всем критериям и суммой баллов объекта-аналога (приложение В).

Объекту оценки и объектам аналогам изначально присваивается определенное количество баллов.

Количество баллов по критерию «этаж расположения» присваивается исходя из отнесения объектов к одной из категорий по шкале:

- подвал, выше 2 этажа – 1 балл;
- цокольный этаж, 2 этаж, 1-й этаж с подвалом – 2 балла;
- 1 этаж – 3 балла;

Коэффициент значения поправки по критерию «этаж расположения» для объекта коммерческой недвижимости составляет 13% (Приложение В) от стоимости объекта.

Итоговая корректировка, которую будет иметь тот или иной объект-аналог, будет равна произведению «поправка % за 1 балл» и разницы между суммой баллов объекта оценки по всем критериям и суммой баллов объекта-аналога (приложение В).

Наличие отдельного входа в помещения. Объекту оценки и объектам аналогам изначально присваивается определенное количество баллов.

Количество баллов по критерию «наличие отдельного входа» присваивается исходя из отнесения объектов к одной из категорий по шкале:

- вход через общее здание – 1 балл;
- отдельный вход – 2 балла.

Коэффициент значения поправки по критерию «наличие отдельного входа» для объекта коммерческой недвижимости составляет 13% (приложение В) от стоимости объекта.

Итоговая корректировка, которую будет иметь тот или иной объект-аналог, будет равна произведению «поправка % за 1 балл» и разницы между суммой баллов объекта оценки по всем критериям и суммой баллов объекта-аналога (приложение В).

Объекту оценки и объектам аналогам изначально присваивается определенное количество баллов.

Количество баллов по критерию «физическое состояние помещений» присваивается исходя из отнесения объектов к одной из категорий по шкале:

- неудовлетворительное / черновая отделка – 1 балл;
- удовлетворительное – 2 балла;
- хорошее – 3 балла;
- отличное – 4 балла;
- евростандарт – 5 баллов.

Коэффициент значения поправки по критерию «физическое состояние помещений» для объекта коммерческой недвижимости составляет 25% (Приложение В) от стоимости объекта.

Итоговая корректировка, которую будет иметь тот или иной объект-аналог, будет равна произведению «поправка % за 1 балл» и разницы между суммой баллов объекта оценки по всем критериям и суммой баллов объекта-аналога. (приложение В).

Объекту оценки и объектам аналогам изначально присваивается определенное количество баллов.

Количество баллов по критерию «наличие парковки» присваивается исходя из отнесения объектов к одной из категорий по шкале:

- парковка ограничена – 1 балл;
- достаточное количество парковочных мест – 2 балла.

Коэффициент значения поправки по критерию «наличие парковки» для объекта коммерческой недвижимости составляет 8% (Приложение В) от стоимости объекта.

Итоговая корректировка, которую будет иметь тот или иной объект-аналог, будет равна произведению «поправка % за 1 балл» и разницы между суммой баллов объекта оценки по всем критериям и суммой баллов объекта-аналога (приложение Б).

3.2 Применение метода прямой капитализации к оценке офиса

Подход с точки зрения дохода представляет собой процедуру оценки стоимости, исходя из того принципа, что стоимость недвижимости непосредственно связана с текущей стоимостью всех будущих чистых доходов, которые принесет данная недвижимость.

Рассмотрим процедуру оценки офиса с точки зрения получения дохода от арендной платы, поступающей от сдачи собственности в аренду.

Арендная плата является общепринятой и наиболее широко используемой базой для определения доходности недвижимости. Основой для расчетов текущей стоимости объекта оценки при доходном подходе является чистый операционный доход – это ожидаемый чистый доход в годовом исчислении, остающийся после вычитания из действительного валового дохода операционных расходов.

Основные этапы процедуры оценки при данном подходе:

1. Оценка потенциального валового дохода для первого года, начиная с даты оценки, на основе анализа текущих ставок и тарифов на рынке аренды для сравнимых объектов.

2. Оценка потерь от неполной загрузки (сдачи в аренду) и не взысканных арендных платежей на основе анализа рынка, характера его динамики применительно к оцениваемой недвижимости. Рассчитанная таким образом величина вычитается из валового дохода и определяется действительный валовой доход.

3. Расчет издержек по эксплуатации оцениваемой недвижимости основывается на анализе фактических издержек по ее содержанию, предоставленные собственником имущества. В статьи издержек включаются только отчисления, относящиеся непосредственно к эксплуатации собственности, и не включаются ипотечные платежи, проценты и амортизационные отчисления. Величина издержек вычитается из действительного валового дохода и получается величина чистого операционного дохода.

4. Пересчет чистого операционного дохода в текущую стоимость объекта. Существует два метода пересчета чистого дохода в текущую стоимость: метод прямой капитализации и метод дисконтирования денежных потоков.

Воспользуемся методом прямой капитализации.

Таблица с характеристиками объектов аналогов представлена в приложении Б.

Средняя арендная ставка составляет 480 руб. /кв.м. Она учитывалась при расчете ставки капитализации. Арендная ставка не содержит коммунальные расходы.

Последовательность определения корректировок аналогична методике изложенной выше, в главе 3.1. Применение сравнительного анализа продаж к оценке офиса.

Арендная ставка для объекта оценки с учетом производимых корректировок составила 377 руб./кв.м.

При расчете чистого операционного дохода (ЧОД) учтена величина недоиспользования помещений 8,3% (в расчете использовался период недоиспользования помещений в размере 1 месяца в год). В случае расторжения договора с арендатором подыскать нового в короткий срок невозможно, что влечет дополнительные убытки для управляющей компании (предполагается, что договор аренды будет заключен на 1 год, поэтому для поиска нового арендатора на следующий год потребуется время порядка 4-5 недель для заключения нового договора аренды).

На современном рынке аренды недвижимого имущества, когда арендная плата взимается ежемесячно, а при краткосрочной аренде в виде предварительной оплаты, потерями от неплатежей можно пренебречь.

Итоговое значение коэффициента капитализации было получено методом средней арифметической взвешенной.

Таблица 7 – Расчет стоимости объекта оценки методом прямой капитализации

Арендная ставка для объекта оценки, руб./кв.м./мес.	409,00
Площадь объекта оценки, кв.м.	164,00
Потенциальный валовой доход, руб. в год	804 912р.
Ставка капитализации, %	12,71%
Потери от недозагрузки, %	8,30%
Потери от недозагрузки, руб.	66 808р.
Рыночная стоимость объекта оценки, руб.	5 807 300р.

Произведя основные этапы процедуры оценки при методе прямой капитализации, была найдена стоимость оцениваемого объекта.

Рыночная стоимость нежилого помещения общей площадью 164 кв. м. на дату оценки, определенная в рамках доходного подхода составляет с учетом округления с НДС составляет 5 807 300 рублей.

3.3. Обобщение результатов оценки и заключение о рыночной стоимости объекта недвижимости

Заключительным элементом аналитического исследования ценностных характеристик оцениваемых объектов является обоснованное обобщение результатов оценки полученных по используемым подходам. Целью сведения результатов всех используемых подходов является определение наиболее вероятной стоимости объектов на дату оценки через взвешивание преимуществ и недостатков каждого из них. Эти преимущества и недостатки оцениваются по следующим критериям:

- достоверность, адекватность и достаточность информации, на основе которой проводится анализ;
- способность отразить действительные намерения действительного покупателя и/или продавца, прочие реалии спроса/предложения;
- действенность подхода в отношении учета конъюнктуры и динамики рынка финансов и инвестиций (включая риски);
- способность подхода учитывать структуру и иерархию ценообразующих факторов, специфичных для объекта, таких как местоположение, размер, качество строительства и отделки, накопленный износ, потенциальная доходность и т.д.

На основании анализа этих факторов и, исходя из цели оценки, использованным трем подходам рассчитываются и присваиваются весовые коэффициенты, учитывающие влияние каждого на стоимость объекта, которые представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Определения весовых коэффициентов для согласования результатов

	Затратный подход	Доходный подход	Сравнительный подход
1	2	3	4
Полнота информации	0,5	0,7	0,8

Окончание таблицы 8

1	2	3	4
Достоверность информации	0,5	0,7	0,8
Допущения, принятые в расчётах	0,5	0,7	0,8
Способность учитывать конъюнктуру рынка	0,2	0,7	0,8
Способность учитывать доходность объекта	0,2	0,8	0,7
Способность прогнозирования во времени	0,2	0,8	0,6
Способность учитывать конструктивные особенности	0,8	0,4	0,5
В среднем:	0,41	0,69	0,71

В данном случае приоритет имеет сравнительный подход, т.к. отражает текущую конъюнктуру рынка и показывает реальную ценовую позицию объекта – итоговый весовой коэффициент принимается на уровне 0,71. Доходный подход учитывает прогноз развития ценовой конъюнктуры на рынке доходной недвижимости, по нашему мнению коэффициент согласования может быть взят на уровне 0,69.

Таблица 9 – Согласование результатов оценки объекта недвижимости

Наименование подхода к оценке	Оценка, руб.	Весовой коэффициент	Сумма, руб.
Сравнительный подход	5 689 700	0,71	4 039 687
Доходный подход	5 807 300	0,69	4 007 037
Результат согласования рыночной стоимости			5 689 100

Рыночная стоимость нежилого помещения общей площадью 164,00 кв.м. на дату оценки, определенная в рамках трех подходов составляет, с учетом округления, с НДС составляет 5 689 100 рублей.

4. Разработка заданий для текущего контроля

4.1 Текущий контроль

Данная разработка занятия практического обучения нацелена на студентов, обучающихся по направлению Профессиональное обучение (по отраслям) профиля подготовки «Экономика и управление» профилизации «Государственное и муниципальное управление», «Предпринимательская деятельность (с углубленным изучением английского языка)».

Методическая разработка проводилась по дисциплине «Основы недвижимости» и включает в себя разработку текущего контроля.

Содержание разных видов контроля направлено на формирование первичных профессиональных умений и навыков, а так же систематизацию, обобщению, углублению и конкретизации теоретических знаний.

Текущий контроль проводится в соответствии с Федерального закона РФ от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

Как это собственно следует из названия текущий контроль осуществляется непосредственно во время обучения, по ходу изучения дисциплины. Регулярная проверка знаний студента, обсуждение возникающих проблем и предложений по усовершенствованию работы позволит исключить отклонения от намеченных планов и инструкций. Если же позволить этим отклонениям развиваться, они могут перерасти в серьезные трудности. Текущий контроль не проводится буквально одновременно с выполнением самой работы. Скорее он базируется на измерении фактических результатов, полученных после проведения работы, направленной на достижение желаемых целей. Для того чтобы осуществлять текущий контроль таким образом, аппарату управления необходима обратная связь, т.е. на взаимодействии студента и педагога.

При осуществлении текущего контроля успеваемости используется рейтинговая система оценки учебной работы обучающихся. Целью текущего контроля успеваемости является оценка качества освоения обучающимися учебных дисциплин основных образовательных программ в течение всего периода обучения, приобретения и развития навыков самостоятельной работы и повышения академической активности обучающихся. Преподаватель, осуществляющий текущий контроль успеваемости, обязан на первом занятии довести до сведения обучающихся правила и порядок проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Основной задачей текущего контроля успеваемости является повышение мотивации обучающихся к регулярной учебной работе, самостоятельной работе, углублению знаний и приобретению практических навыков.

Виды и примерные сроки проведения текущего контроля успеваемости обучающихся устанавливаются рабочей программой дисциплины в соответствии с календарным графиком планирования учебного процесса. В начале семестра преподавателем может проводиться входной контроль остаточных знаний обучающихся, приобретенных на предшествующем этапе обучения и необходимых для успешного овладения дисциплиной в установленные сроки. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация имеют следующую трехуровневую схему контроля в каждом семестре:

1-й уровень – текущий контроль успеваемости во время аудиторных занятий всех видов и на консультациях при выполнении графика самостоятельной работы обучающихся (ГСР). Проводится в форме кратких устных или письменных опросов, а также в форме тестирования и контроля выполнения ГСР.

2-й уровень – текущий контроль успеваемости в виде контрольной аттестации в соответствии с календарным графиком планирования учебного процесса. Проводится в форме письменных контрольных работ или контрольного тестирования и контроля выполнения ГСР.

3-й уровень – промежуточная аттестация в виде защиты по ГСР курсовых, расчетно-графических работ, ДЗ и т.п.; семестровых или курсовых, зачетов и экзаменов, как правило, в письменной форме или в виде тестирования. В случае неудовлетворительной оценки при текущем контроле успеваемости любого уровня обучающийся имеет право на повторные вторую и третью попытки.

4.2 Проведение текущего контроля

После изучения каждой отдельной темы студент отвечает на ряд вопросов связанных с этой темой.

Рассмотрим на примере нескольких тем.

После изучения темы «Общая информация: задание на оценку, допущения и ограничивающие условия, этапы оценки, описание объекта оценки.» студенту даются контрольные вопросы:

1. Какие документы являются основанием для проведения оценки?
2. Какую информацию о состоянии рынка недвижимости и смежных рынков необходимо проанализировать оценщику?
3. Какие источники информации могут использоваться при этом?
4. Что собой представляет внутренняя информация? Какие основные источники используются при этом?
5. Каковы основные цели и задачи оценщика при осмотре объекта оценки?
6. Какую основную информацию необходимо изложить при описании объекта оценки в процессе составления отчета об оценке?

После изучения темы «Оценка рыночной стоимости объекта: затратный подход» студенту даются контрольные вопросы:

1. В каких случаях для оценки недвижимости следует применить затратный подход?
2. Назовите основные этапы оценки недвижимости затратным подходом.

3. Что такое прибыль застройщика и чем она отличается от прибыли подрядчика? Как она рассчитывается?

4. В чем преимущество затратного подхода?

5. Охарактеризуйте основные виды износа и методы их расчета.

После изучения темы «Оценка рыночной стоимости объекта: доходный подход» студенту даются контрольные вопросы:

1. Что собой представляет доходный подход в оценке объектов недвижимости?

2. Как производится расчет прогнозируемого дохода от объектов недвижимости?

3. В чем суть методов для капитализации будущих доходов?

4. Как производится выбор методов расчета?

5. Как производится согласование результатов?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Как следует из положений стандартов, «все методы, процедуры и техники измерения рыночной стоимости, если они основаны на рыночных показателях и при этом правильно применены, ведут к одному и тому же выражению рыночной стоимости». При этом «любой метод, основанный на рыночной информации, является по своей сути сравнительным». Таким образом, согласно существующим стандартам, только качество информации и правильность применения процедур может служить ограничением на использование того или иного метода.

В первой главе работы рассмотрена необходимость оценки, виды стоимости недвижимости, а так же факторы, влияющие на стоимость объектов недвижимости.

Оценку недвижимости осуществляют с позиций трех подходов: доходного, затратного и сравнительного. Каждый подход позволяет подчеркнуть определенные характеристики объекта.

Во второй главе рассмотрены все существующие подходы к оценке объектов недвижимости, описаны основные этапы оценки и содержание отчета об оценке.

Сравнительный подход обеспечивает прямую оценку рыночной стоимости, опираясь на статистику по реальному рынку коммерческой недвижимости.

Затратный подход позволяет наилучшим образом учесть конструктивные особенности и физическое состояние объекта оценки. В то же время информационная база не совершенна. При расчете восстановительной стоимости приходится полагаться на усредненные индексы пересчета в текущие цены, что может привести к ошибкам.

Доходный подход построен на рыночных данных и лишен некоторых недостатков затратного подхода. Основным источником погрешности метода

является неопределенность, связанная с использованием данных по доходам и расходам, а так расчетом ставки капитализации.

В третьей главе проведена оценка объекта недвижимости с использованием трех подходов к оценке. Учитывая имеющуюся информационную базу применены следующие методы оценки в рамках существующих подходов.

- метод прямой капитализации доходов (доходный подход);
- метод сравнения продаж (сравнительный подход);

Полученные с помощью этих методов размеры стоимости повлияли на выбор окончательной величины рыночной стоимости.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. *Акимова И.О., Биктимирова Н.В.* Новые подходы к стандартизации оценки недвижимого имущества в системе действующего законодательства и реальной правоприменительной практики / И.О. Акимова, Н.В. Биктимирова. Москва: Право и экономика, 2015. 21 с.
2. *Аналитика.* Торговая недвижимость Екатеринбурга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://idemnn.ru/analitika/2015g_analitika_torgovaya_nedvizhimost_ekaterinburga_obzor_rynka/.
3. *Анфимова А.Ю., Рукина И.М.* Региональная экономика и управления /А.Ю. Анфимова, И.М. Рукина. Москва: Издательский дом Международного университета, 2013. 250 с.
4. *Белых Т.И., Бурдуковская А.В., Шерстянкина Н.П.* Исследование ценообразования на городском рынке коммерческой недвижимости с использованием экономических методов / Т.И. Белых, А.В. Бурдуковская, Н.П. Шерстянкина // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2016. № 2. С.312-321.
5. *Бринчук М.М.* Экологическое право / М.М. Бринчук. Москва: Юрист, 2013. 670 с.
6. *Воронцова Д.С., Попова И.В., Кутузова А.А.* Исследование тенденция развития рынка торговых центров в России // Д.С. Воронцова, И.В. Попова, А.А. Кутузова // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1. С. 491-497.
7. *Галасюк В.Т., Вишневская А.Г.* Метод NPV: фундаментальные недостатки / В.Т. Галасюк, А.Г. Вишневская // Финансовый директор. 2005. № 2. С. 81-84.
8. *Гарбузов Д.О., Стерхов А.В.* Моделирование ставки дисконтирования при оценке коммерческой недвижимости методом дисконтированных денежных потоков / Д.О. Гарбузов, А.В. Стерхов // Актуальные вопросы современной науки. 2014. № 38. С.36-46.

9. *Горемыкин В.А.* Экономика недвижимости / В.А. Горемыкин. Москва: Проспект, 2016. 126 с.
10. *Горькова Н.А.* Развитие проектного финансирования в России: автореф. дис. На соискание ученой степени канд. экон. наук. / Н.А. Горькова; [Московский государственный университет управления] – Москва, 2011. 170 С.
11. *Грибовский С.В.* Массовая оценка недвижимости / С.В. Грибовский. Москва: Финансовый бизнес, 2010. 45 с.
12. *Григорьева И.Л.* Проблемы оценки собственности / И.Л. Григорьева. Москва: Финансовый бизнес, 2014. 49 с.
13. *Доценко А.В.* Расчет ставок дисконтирования и капитализации при оценке недвижимости в условиях кризиса / А.В. Доценко // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2009. №2. С.216-224.
14. *Зайверт Л.К.* Ваше время – в Ваших руках. / Л.К. Зайверт. Москва: ИНФРА-М, 2012. 267 с.
15. *Иванов М.А., Шустерман Д.М.* Организация как ваш инструмент: российский менталитет и практика бизнеса. / М.А. Иванов, Д.М. Шустерман. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2015. 392 с.
16. *Лебедева О.И., Гафиятова Т.П.* О некоторых особенностях современного рынка недвижимого имущества / О.И. Лебедева, Т.П. Гафиятова // Проблемы современной экономики. 2012. №1 С.298-302.
17. *Лебедева О. И.* Проблемы оценки недвижимости в условиях рыночных товарно-денежных отношений / О.И. Лебедева // Проблемы современной экономики. 2010. №2 С.112-116.
18. *Лейфер Л.А., Кашникова З. А.* Определение рыночной стоимости недвижимости на основе коллективных экспертных оценок / Л.А. Лейфер, З.А. Кашникова // Имущественные отношения в РФ. 2012. №2 С.20-28.
19. *Лондарева Л.А.* Принципы и методы эффективной организации рынка недвижимости. / Л.А. Лондарева. Ростов-на-дону: Алвина, 2015. 368 с.

20. *Лочан С.А., Шульга А.П.* Методы регулирования и устойчивого развития рынка коммерческой недвижимости крупного города / С.А. Лочан, А.П. Шульга // Интеграл. 2012. №5. С. 80-81.
21. *Максимова С.Н.* Управление недвижимостью. / С.Н. Максимова. Москва: Издательство «Дело» АНХ, 2011. 432с.
22. *Нормативно-правовая база оценочной деятельности.* Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dom-khv.ucoz.ru/index/normativno-pravovaja_baza_ocenki/0-375
23. *Уральский аналитический центр независимой оценки собственности.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ocenkaek.ru/prices/jilaya-nedvigimost/>
24. *Озеров Е.С.* К вопросу об обосновании и использовании аксиомы теории оценки / Е.С. Озеров. Москва: Дело, 2014. 25 с.
25. *Официальный сайт оценочной компании «Нео-консалт»* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.7788.ru/upload/iblock/738/01-otchet-ob-otsenke-ofisa.pdf>
26. *Официальный сайт правительства Свердловской области* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.midural.ru>
27. *Официальный сайт региональной ассоциации «Уральская палата недвижимости»* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://upn.ru>
28. *Официальный сайт союза стройиндустрии Свердловской области* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.uralstroyinfo.ru/>
29. *Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
30. *Пашина А.Р.* К вопросу понятия недвижимости: проблемы теории и практики / А.Р. Пашина // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2012. № 4. С. 10-19.
31. *Портал Свердловской области: обзор и анализ рынка недвижимости.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rview.ru/>.

32. *Ресина В.И.* Экономика недвижимости / В. И. Ресина. Москва: Дело, 2010. 60 с.
33. *Рукина И.М., Филатов В.В.* Инновационное образование – инновационная экономика – инновационное общество / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Научный журнал НИУ ИТМО. 2014. №3. С. 488-504.
34. *Савельев А.В.* Требования к проведению оценки имущественных комплексов промышленных предприятий для целей залога и их реализация / А.В. Савельев // Имущественные отношения в РФ. 2014. №5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/trebovaniya-k-provedeniyu-otsenki-imuschestvennyh-kompleksov-promyshlennyh-predpriyatiy-dlya-tseley-zaloga-i-ih-realizatsiya-na-primere>
35. *Сивкова Л.А.* Недвижимость: маркетинг, оценка. / Л.А. Сивкова. Москва: Юридический бюллетень предпринимателя, 2015. 34 с.
36. *Сметанин А.М.* Интеллектуальный капитал и гудвилл как движущие силы экономического роста / А.М. Сметанин // Экономический журнал. 2004. № 8. С.24-26.
37. *Смоляк С.А.* Дисконтирование денежных потоков в задачах оценки эффективности инвестиционных проектов и стоимости имущества. / С.А. Смоляк. Москва: Просвет, 2011. 237 с.
38. *Сорокин Н.Д.* Справочник нормативно-правовых актов по вопросам охраны окружающей среды и обеспечению экологической безопасности / Н. Д. Сорокин. Санкт-Петербург: ФормаТ, 2016. 296с.
39. *Статистика* рынка недвижимости. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://statrn.ru/>
40. *Тепман Л.Н.* Оценка недвижимости / Л.Н. Тепман. Москва: ЮНИТИ, 2011. 463 с.
41. *Тумбаев С.И.* Методика определения рыночной стоимости объектов коммерческой недвижимости, расположенных в населенных пунктах с малоактивным рынком / С.И. Тумбаев // Известия ИГЭА. 2010. №3. С.84-87.

42. *Федеральный закон РФ от 13.07.2015 № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости»*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=192019&dst=0&mb>.

43. *Федеральный закон РФ от 17.07.2009 г. № 166-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)»*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=89469&>.

44. *Федеральный закон РФ от 21.07.1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n>.

45. *Федеральная сеть агентств недвижимости*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.expert-russia.ru/>.

46. *Федотова М.А. Сколько стоит бизнес? Методы оценки* / М.А. Федотова. Москва: Перспектива, 2013. 48 с.

47. *Фридман Д., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости*. / Д. Фридман, Н. Ордуэй. Москва: Проспект, 1995. 421 с.

48. *Цыпкин Ю.А. Законодательные акты, нормативно-распорядительные документы и стандарты по оценочной деятельности* / Ю.А. Цыпкин. Москва: Финансы и статистика, 2013. 164 с.

49. *Экономика недвижимости*: В.И. Бариленко [и др.]; под ред. В.И. Бариленко. Москва: Омега-Л, 2009. 414 с.

50. *Яжгунович О.А К вопросу о функционировании и переводе терминов недвижимости* / О.А. Яжгунович // Вестник ЧГПУ. 2011. №1 С.294-303.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение А

Основные данные об объекте оценки и объектах-аналогах

АНАЛОГИ ПРОДАЖ							
№	Объект-аналог	Расположение	Площадь, кв.м.	Состояние помещений	Примечания	Источник информации	Стоимость 1 кв.м., руб.
1	Офисное помещение	г.Екатеринбург ул. Машиностроителей	70	Хорошее	Офисное помещение расположено на 1 этаже 10-ти этажного жилого дома. Здание расположено на 1 линии от проезжей части. Все коммуникации, 2 помещения, парковка бесплатная. Отдельный вход.	990-90-29, 990-40-44, e-mail an-feder@yandex.ru	44 326
2	Офисное помещение	г.Екатеринбург ул. Победы	130	Удовлетворительное	Офисное помещение расположено на 1 этаже 9-ти этажного кирпичного жилого дома. Все коммуникации, состояние внутренней отделки - удовлетворительное. 2 отдельных выхода, 3 телефонные линии. Парковка бесплатная. 6 помещений.	Магистраль, 106, 341-61-50, 8-927-601-45-15	43 153
3	Офисное помещение	г.Екатеринбург, ул. Латвийская	144,5	Хорошее	1/9 эт. Помещение в доме современной постройки. Отдельный вход, удобная планировка, хорошее состояние, все коммуникации. Удобные подъездные пути. Парковка.	т.:3739555	45 000

4	Офисное помеще ние	г.Екатеринбург, Недеждинская	70	Хорошее	Нежилое помещение расположенное на 1 этаже 5-ти этажного кирпичного жилого дома, все коммуникации, 7 комнат, 3 телефонные линии, интернет, есть парковка. Помещение после ремонта. Состояние хорошее.	Куйбышева, 101, оф. 4, 270-46-36, 332-97-84	41 522
5	Офисное помеще ние	г.Екатеринбург, ул. Ур. Рабочих	93,7	Хорошее	Офисное помещение расположено на 1 этаже 5-ти этажного жилого дома. Состояние внутренней отделки хорошее. Парковка есть. 2 телефонные линии, интернет.	Куйбышева, 101, оф. 4, 270-46-36, 332-97-84	41 000
6	Офисное помеще ние	г.Екатеринбург, ул. Донбаская	140,6	Хорошее	Офисное помещение расположено на 1-ом этаже здания, 1 вход, 12 помещений. Здание расположено на 1 линии. Парковки нет. Состояние внутренней отделки-хорошее, интернет.	Демократическая, 1,922 85 45	37 000
7	Офисное помеще ние	г.Екатеринбург, /ул. Гагарина	205	Хорошее	Офисное помещение расположено на 1-ом этаже 5-ти этажного жилого дома, 1 вход, 8 помещений. Здание расположено на 1 линии. Парковка есть. Состояние внутренней отделки-хорошее, интернет.	Ленинградская , 84, 333-38-81(84), 89277054428	43 900

ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ						
	Объект	Расположение	Площадь, кв.м.	Состояние помещений	Примечание	Средняя стоимость 1 кв.м., руб.
	Офисное помещение	г.Екатеринбург, , ул.Хохрякова	164	Хорошее	Офисное помещение расположено на первом этаже 9-ти этажного кирпичного жилого дома. Помещение состоит из 3 комнат. Состояние внутренней отделки - хорошее. Все коммуникации. 1 вход.	41 700

Приложение Б

Основные данные об объекте оценки и объектах-аналогах

Элементы сравнения	Ед.изм.	Объект оценки	Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3	Аналог 4	Аналог 5	Аналог 6	Аналог 7
Цена продажи объекта	руб.		3 102 820	5 609 890	6 000 000	2 886 400	3 841 700	5 202 200	8 999 500
Общая площадь	кв.м.	164,0	70,0	130,0	144,5	70,4	93,7	140,6	205,0
Корректировки									
Цена за единицу общей площади	руб./кв.м		44 326	43 153	41 522	41 000	41 000	37 000	43 900
Права собственности		Собственн ость	Собственн ость	Собственность	Собственн ость	Собственн ость	Собственнос ть	Собственн ость	Собственность
Корректировка	%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Скорректированная цена	руб./кв.м		44 326,0	43 153,0	41 522,0	41 000,0	41 000,0	37 000,0	43 900,0
Условия финансирования		X	рыночные	рыночные	рыночные	рыночные	рыночные	рыночные	рыночные
Корректировка	%		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Скорректированная цена	руб./кв.м		44 326,0	43 153,0	41 522,0	41 000,0	41 000,0	37 000,0	43 900,0
Условия продажи		X	оферта	оферта	оферта	оферта	оферта	оферта	оферта
Корректировка	%		-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0
Скорректированная цена	руб./кв.м		37 677,0	36 680,0	35 294,0	34 850,0	34 850,0	31 450,0	37 315,0
Условия рынка (время предложения на рынок)		мар.16	мар.16	мар.16	мар.16	мар.16	мар.16	мар.16	мар.16
Корректировка	%		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Скорректированная цена	руб./кв.м		37 677,0	36 680,0	35 294,0	34 850,0	34 850,0	31 450,0	37 315,0
Местоположение		г.Екатери- нбург, ул.Хохря- кова	г.Екатери- нбург ул. Машиност роителей	г.Екатерин- бург, ул. Победы	г.Екатери- нбург, Латвийска я	г.Екатерин- бург, ул. Надеждин ская	г.Екатерин- бург ул. Ур. Рабочих	г.Екатерин- бург, ул. Донбаская	г.Екатерин- бург, ул. Гагарина
Корректировка	%		-3,1	0,0	0,0	-3,1	0,0	0,0	-3,1
Скорректированная цена	руб./кв.м		36 500,0	36 680,0	35 294,0	33 761,0	34 850,0	31 450,0	36 149,0
Физические характеристики:									
Этаж расположения		1 этаж	1 этаж	1 этаж	1 этаж	1 этаж	1 этаж	1 этаж	1 этаж

Корректировка	%		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Скорректированная цена	руб./кв.м		36 500,0	36 680,0	35 294,0	33 761,0	34 850,0	31 450,0	36 149,0
Физическое состояние помещений		Хорошее	Хорошее	Удовлетворительное	Хорошее	Хорошее	Хорошее	Хорошее	Удовлетворительное
Корректировка	%		0,0	8,3	0,0	0,0	0,0	0,0	8,3
Скорректированная цена	руб./кв.м		36 500,0	39 737,0	35 294,0	33 761,0	34 850,0	31 450,0	39 161,0
Парковка		Парковка ограничена	Достаточное количество парковочных мест	Достаточное количество парковочных мест	Достаточное количество парковочных мест	Достаточное количество парковочных мест	Парковка ограничена	Достаточное количество парковочных мест	Достаточное количество парковочных мест
Корректировка	%		-4,2	-4,2	-4,2	-4,2	0,0	-4,2	-4,2
Скорректированная цена	руб./кв.м		34 979,0	38 082,0	33 824,0	32 355,0	34 850,0	30 140,0	37 530,0
Масштаб объекта		164,0	70,0	130,0	144,5	70,4	93,7	140,6	205,0
Корректировка	%		-2,1	0,0	0,0	-2,1	-2,1	0,0	0,0
Скорректированная цена	руб./кв.м		34 250,0	38 082,0	33 824,0	31 681,0	34 124,0	30 140,0	37 530,0
Отдельный вход		отдельный вход	отдельный вход	отдельный вход	отдельный вход	отдельный вход	отдельный вход	отдельный вход	отдельный вход
Корректировка	%		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Скорректированная цена	руб./кв.м		34 250,0	38 082,0	33 824,0	31 681,0	34 124,0	30 140,0	37 530,0
Степень физического износа здания		Низкая	Средняя	Низкая	Низкая	Средняя	Средняя	Средняя	Средняя
Корректировка	%		2,8	0,0	0,0	2,8	2,8	2,8	0,0
Скорректированная цена	руб./кв.м		35 201,0	38 082,0	33 824,0	32 561,0	35 072,0	30 977,0	37 530,0
Для выводов:									
Общая чистая коррекция	руб./кв.м		9 125,0	5 071,0	7 698,0	8 439,0	5 928,0	6 023,0	6 370,0
то же в % от цены продажи	%		20,6	11,8	18,5	20,6	14,5	16,3	14,5
Общая валовая коррекция (абсолютное значение)	руб./кв.м		11 027,0	11 185,0	7 698,0	10 199,0	7 824,0	7 697,0	12 394,0
Общая валовая коррекция в % от цены продажи	%		24,9	25,9	18,5	24,9	19,1	20,8	28,2
Весовой коэффициент (веса от общей валовой коррекции)	1,00	2	14,0%	13,8%	15,2%	14,0%	15,1%	14,7%	13,4%
Коэффициенты по общей валовой	5,38		0,751	0,741	0,815	0,751	0,809	0,792	0,718

коррекции									
по общей валовой коррекции (расчет)	100%		13,97	13,78	15,16	13,97	15,05	14,73	13,35
Цена за единицу общей площади	руб./кв.м	34 693,27							
Стоимость объекта оценки	руб.	5 689 700							

Определение веса ценообразующего фактора

	Местоположение	Масштаб	Степень физического износа здания	Этаж расположения	Наличие отдельного входа	Физическое состояние помещений	Наличие парковки	Среднее геометрическое	Удельный вес фактора
Местоположение	1,0	3,0	3,0	2,0	2,0	1,0	3,0	2,0	25%
Масштаб	0,3	1,0	1,0	0,7	0,7	0,3	1,0	0,7	8%
Степень физического износа здания	0,3	1,0	1,0	0,7	0,7	0,3	1,0	0,7	8%
Этаж расположения	0,5	1,5	1,5	1,0	1,0	0,5	1,5	1,0	13%
Наличие отдельного входа	0,5	1,5	1,5	1,0	1,0	0,5	1,5	1,0	13%
Физическое состояние помещений	1,0	3,0	3,0	2,0	2,0	1,0	3,0	2,0	25%
Наличие парковки	0,3	1,0	1,0	0,7	0,7	0,3	1,0	0,7	8%
СУММА								7,8	100%